

# UNIVERSIDADE TÉCNICA DE LISBOA

## INSTITUTO SUPERIOR DE ECONOMIA E GESTÃO

**MESTRADO EM:** Economia Internacional

"O IDE - DETERMINANTES E POLÍTICAS DE ATRACÇÃO: OS  
CASOS DE ESPANHA, IRLANDA E PORTUGAL"

HUGO LUÍS MÓSCA OLIVEIRA

**Orientação:** Doutor António Francisco Espinho Romão

**Júri:**

**Presidente:** Doutor António Francisco Espinho Romão, Professor Catedrático do Instituto Superior de Economia e Gestão da Universidade Técnica de Lisboa.

**Vogais:** Doutor António Augusto de Ascensão Mendonça, Professor Associado do Instituto Superior de Economia e Gestão da Universidade Técnica de Lisboa.

Doutor José Manuel Martins Caetano, Professor Auxiliar da Universidade de Évora.

Fevereiro/ 2000

## **"O IDE: DETERMINANTES E POLÍTICAS DE ATRACÇÃO: OS CASOS DE ESPANHA, IRLANDA E PORTUGAL"**

### **ERRATA**

**Pg. 31-** No quadro 3: Peso dos fluxos anuais de IDE no PIB e na FBCF no Mundo, nos PD e PVD, onde se lê "peso no PIB" deve ler-se peso na FBCF, e onde se lê "peso na FBCF" deve ler-se peso no PIB. Os números são no entanto provenientes da fonte.

**Pg. 37-** No quadro 4: Peso dos fluxos de IDE no PIB e na FBCF aplica-se o mesmo que no quadro 3. Os números são no entanto provenientes da fonte.

**Pg. 102-** No gráfico 34, onde se lê "Países de origem das EMN na Irlanda em 1997" deve ler-se "Países de origem das EMN na Irlanda em 1995".

**Pg. 111-** No quadro 29: onde se lê "FEOGA" deve ler-se FEOGA- Secção Orientação.

## GLOSSÁRIO DE ABREVIATURAS



- AFC-** *Agency Finance Company* no IFSC
- ANJE-** Associação Nacional de Jovens Empresários
- ATC-** *Agency Treasury Centre* no IFSC
- BEI-** Banco Europeu de Investimentos
- CDTI-** *Centro de Desarrollo Tecnológico y Industrial*
- CEE-** Comunidade Económica Europeia
- CINM-** Centro Internacional de Negócios da Madeira
- DGI-** Direcção Geral da Indústria
- DGPPYME-** *Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa*
- ECU-** *European Currency Unit*
- EEE-** Espaço Económico Europeu
- EFTA-** Associação Europeia de Comércio Livre
- EFTA4-** Associação Europeia de Comércio Livre com 4 Estados Membros
- EFTA7-** Associação Europeia de Comércio Livre com 7 Estados Membros
- EIU-** *The Economist Intelligence Unit*
- EMN-** Empresas Multinacionais
- ESP-** Variáveis *Environment, System e Policy* dos Países no Paradigma ESP
- EUA-** Estados Unidos da América
- FA-** Fusões e Aquisições
- FBCF-** Formação Bruta de Capital Fixo
- FEDER-** Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional
- FEI-** Fundo Europeu de Investimentos
- FEOGA-** Fundo Europeu de Orientação e Garantia Agrícola
- FMI-** Fundo Monetário Internacional
- FSE-** Fundo Social Europeu
- G7-** Grupo dos Sete Países mais Desenvolvidos
- I&D-** Investigação e Desenvolvimento
- IAPMEI-** Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e ao Investimento
- IC-** Investimento de Carteira



**ICEP-** Investimentos, Comércio e Turismo de Portugal  
**ICEX-** *Instituto Español de Comercio Exterior*  
**IDA-** *Industrial Development Agency*  
**IDE-** Investimento Directo Estrangeiro  
**IDEA-** *Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energia*  
**IEFP-** Instituto do Emprego e Formação Profissional  
**IFADAP-** Instituto Financeiro de Apoio ao Desenvolvimento da Agricultura e Pescas  
**IFSC-** *Dublin's International Financial Services Centre*  
**IMD-** *IMD International*  
**INE-** Instituto Nacional de Estatística  
**INEM-** *Instituto Nacional de Empleo*  
**INETI-** Instituto Nacional de Engenharia e Tecnologia Industrial  
**INPI-** Instituto Nacional da Propriedade Industrial  
**IPQ-** Instituto Português da Qualidade  
**IRC-** Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Colectivas  
**IRS-** Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Singulares  
**IVA-** Imposto sobre o Valor Acrescentado  
**ME-** Ministério da Economia  
**NPI-** Novos Países Industrializados  
**OCDE-** Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico  
**OLI-** Vantagens de *Ownership, Location e Internalisation* na Teoria Eclética  
**PALOP-** Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa  
**PAMAF-** Programa de Apoio à Modernização Agrícola e Florestal  
**PD-** Países Desenvolvidos  
**PDR-** Plano de Desenvolvimento Regional  
**PECO-** Países da Europa Central e Oriental  
**PEDIP II-** Programa Estratégico de Dinamização e Modernização da Indústria Portuguesa  
**PIB-** Produto Interno Bruto  
**PMD-** Países Menos Desenvolvidos  
**PME-** Pequenas e Médias Empresas  
**PPP-** Paridade de Poderes de Compra  
**PROCOM-** Programa de Apoio à Modernização do Comércio



**PROPESCA-** Programa para o Desenvolvimento Económico do Sector das Pescas

**Ptas-** Pesetas

**PVD-** Países em Vias de Desenvolvimento

**PYME-** *Pequeña y Mediana Empresa*

**RETEX-** Programa de Apoio ao Sector Têxtil

**SAJE-** Sistema de Apoio a Jovens Empresários

**SD-** *Shannon Development*

**SGPS-** Sociedade Gestora de Participações Sociais

**SIFIT-** Sistema de Incentivos Financeiros ao Investimento no Turismo

**SINAIPEDIP-** Sistema de Incentivos a Serviços de Apoio à Indústria

**SINDEPEDIP-** Sistema de Incentivos a Estratégias de Empresas Industriais

**SINETPEDIP-** Sistema de Incentivos à Consolidação das Escolas Tecnológicas

**SINFEPEDIP-** Sistema de Incentivos à Engenharia Financeira para Apoio às Empresas

**SINFRAPEDIP-** Sistemas de Incentivos à Consolidação das Infra- Estruturas Tecnológicas e de Qualidade

**SIR-** Sistema de Incentivos Regionais

**SIURE-** Sistema de Incentivos à Utilização Racional de Energia de Base Regional

**STC-** *Standalone Treasury Centre* no IFSC

**UE-** União Europeia

**UE12-** União Europeia com 12 Estados Membros

**UE15-** União Europeia com 15 Estados Membros

**UNCTAD-** *United Nations Conference on Trade and Development*

**USD-** Dólares Americanos

**WIR-** *World Investment Report*

**ZE-** *Zonas Especiales* em Espanha

**ZEC-** *Zona Económica de las Canarias*

**ZPE-** *Zonas de Promoción Económica* em Espanha

## RESUMO

O presente estudo analisa os fluxos de investimento directo estrangeiro nas economias mundial e da União Europeia, e para as economias de Espanha, Irlanda e Portugal. Realiza ventilações geográficas e sectoriais daqueles fluxos nos últimos anos.

São expostas as teorias económicas do investimento directo estrangeiro e do envolvimento económico internacional das empresas, surgidas desde a década de 1960 até à actualidade, com destaque para as Novas Teorias do investimento directo estrangeiro. Existem também considerações sobre a capacidade explicativa e a crítica daquelas teorias.

As três economias centrais no estudo- Espanha, Irlanda e Portugal são comparadas no estado real de onze grupos de determinantes do investimento directo estrangeiro. Os onze grupos de determinantes foram escolhidos com base nos factores avançados pelas teorias do investimento directo estrangeiro expostas no estudo e num referencial de Jonh Dunning de 1997 que procura expor os factores da atractividade de investimento directo estrangeiro por uma economia nacional. São utilizados para a classificação das três economias naqueles grupos de determinantes os *rankings* do *World Competitiveness Report* da IMD de vários anos.

Aprofunda-se a comparação das três economias num dos grupos de determinantes- a política de atracção de investimento directo estrangeiro, apresentando-se as características organizativas das agências públicas de promoção e os incentivos concedidos ao investimento directo estrangeiro. Ordenam-se as três economias na eficácia daquelas políticas segundo um conjunto de considerações.

Termina-se pela apresentação das determinantes do investimento directo estrangeiro em que cada economia se destaca.

**PALAVRAS CHAVE:** Investimento Internacional, Movimentos de Capital de Longo Prazo.

## ABSTRACT

*This dissertation exposes foreign direct investment flows at a global level, with the European Union, and to the national economies of Ireland, Portugal and Spain. Sectional and geographical ventilations of those flows are exposed to the last years.*

*The theories of foreign direct investment and the different forms of international operation of companies are also exposed, since the theories which appeared during the sixties to the more recent ones, with an emphasis to the New Theories of foreign direct investment. The explanative capabilities and the critiques to those theories are also considered.*

*The three central national economies in this dissertation- Ireland, Portugal and Spain are compared at the state of eleven groups of determinants of foreign direct investment. Those eleven groups of determinants have been choosen considering the factors presented by the theories of foreign direct investment referred in this study and a group of determinants considered by John Dunning in 1997 to explain the attractive capability of a national economy of foreign direct investment. The rankings of the three economies in the World Competitiveness Report of several years are considered to the classification in the eleven groups of determinants.*

*The comparison of the three economies in one of the groups of determinants- the foreign direct investment promotion policy is developed. The organization of public agencies which promote foreign direct investment is considered. Foreign direct investment incentives are also compared. The three economies are compared in terms of the efficiency of those policies.*

*Finally we present the groups of determinants of foreign direct investment in which the three different economies have the best positions.*

**KEY WORDS:** International Investment, Long Term Capital Movements.

# ÍNDICE

<b>Introdução</b>	15
 <b>Capítulo 1: Os Grandes Fluxos do IDE e a sua Atracção por três Economias: Espanha, Irlanda e Portugal</b>	20
1.1. Definição de IDE	20
1.2. Breve Descrição Histórica até aos Anos 80	21
1.3. Os Grandes Fluxos do IDE na Actualidade	24
1.4. Os Fluxos de IDE na União Europeia	32
1.5. Os Fluxos de IDE para Espanha, Irlanda e Portugal	36
 <b>Capítulo 2: Os Modos de Operação Internacional das Empresas e as Teorias do IDE</b>	49
2.1. Os Modos de Operação Internacional das Empresas	50
2.2. A Evolução da Teoria Económica do IDE	63
2.2.1. As Contribuições Teóricas para o IDE até ao fim da Década de 1960	64
2.2.2. Os Desenvolvimentos da Década de 1970	68
2.2.3. As Novas Teorias do IDE das Décadas de 1980 e 1990	71
2.2.3.1. A Teoria Eclética	71
2.2.3.2. A Teoria Sintética	77
 <b>Capítulo 3: As Determinantes do IDE em Espanha, Irlanda e Portugal</b>	83
3.1. Uma Comparação das Determinantes do IDE em Espanha, Irlanda e Portugal	83
3.1.1. Dimensão e Dinamismo do Mercado Interno	86
3.1.2. Acesso e Distância Geográfica face a Mercados Externos	87
3.1.3. Preços, Qualidade e Produtividade dos Factores de Produção	90
3.1.4. Política de Investimento (Incentivos e Obrigações ao IDE)	94
3.1.5. Vantagens em Elos da Cadeia de Valor e Actividades	95
3.1.6. Infra- Estruturas (Educativas, Legais, Comerciais, de Transporte e Comunicações)	98
3.1.7. Política Comercial e Barreiras ao Comércio	100

3.1.8. Distância Cultural e Geográfica face aos maiores Países de Origem do IDE	101
3.1.9. Risco Político, Sistema Económico, Políticas Governamentais e Ambiente Competitivo	102
3.1.10. Oportunidades de explorar Economias de Aglomeração em Zonas Industriais	107
3.1.11. Factores do Sector Financeiro e do Mercado de Capitais	108
3.2. As Políticas de Atracção de IDE em Espanha, Irlanda e Portugal	110
3.2.1. Os Incentivos da União Europeia ao IDE	110
3.2.2. Os Incentivos ao IDE em Espanha	112
3.2.3. Os Incentivos ao IDE na Irlanda	123
3.2.4. Os Incentivos ao IDE em Portugal	131
 <b>Capítulo 4: Uma Interpretação Global e Comparativa do IDE e suas Políticas de Atracção em Espanha, Irlanda e Portugal</b>	 142
4.1. Uma Síntese das Posições das três Economias nas Determinantes do IDE	142
4.2. A Capacidade Explicativa das Teorias Económicas do IDE nas três Economias	152
4.3. Comparação das Políticas de Atracção de IDE em Espanha, Irlanda e Portugal	163
 <b>Conclusão e Propostas de Investigação</b>	 176
 <b>Anexo</b>	 182
 <b>Bibliografia</b>	 206

## LISTA DE QUADROS, FIGURAS E GRÁFICOS

### QUADROS

<b>Quadro 1:</b> Alguns indicadores sobre o IDE, PIB e FBCF no mundo	24
<b>Quadro 2:</b> Entradas e saídas de IDE por regiões e países, 1985-96	29
<b>Quadro 3:</b> Peso dos fluxos de IDE no PIB e na FBCF no mundo, nos PD e PVD	31
<b>Quadro 4:</b> Peso dos fluxos de IDE no PIB e na FBCF na UE, Espanha, Irlanda e Portugal	37
<b>Quadro 5:</b> Ventilação geográfica dos fluxos de entrada de IDE na Espanha, na Irlanda e em Portugal	39
<b>Quadro 6:</b> Ventilação sectorial dos fluxos de entrada de IDE na Espanha, na Irlanda e em Portugal	45
<b>Quadro 7:</b> Condicionantes e determinantes no processo de escolha do modo de operação internacional das empresas	61
<b>Quadro 8:</b> As variáveis OLI por níveis de análise	72
<b>Quadro 9:</b> As vantagens OLI e as diferentes modalidades de internacionalização das empresas	73
<b>Quadro 10:</b> O ciclo de desenvolvimento do IDE e o nível de desenvolvimento do país	74
<b>Quadro 11:</b> Combinações das vantagens comparativas dos países com as vantagens competitivas das empresas	79
<b>Quadro 12:</b> Corrida estratégica sem cooperação de Y e Z	81
<b>Quadro 13:</b> Corrida estratégica com aliança de Y e Z	81
<b>Quadro 14:</b> Modos de envolvimento económico internacional da empresa na teoria sintética	82
<b>Quadro 15:</b> Variáveis da dimensão e dinamismo do mercado interno	86
<b>Quadro 16:</b> Alguns indicadores do dinamismo das três economias	87
<b>Quadro 17:</b> Variáveis do acesso e distância geográfica face a mercados externos	88
<b>Quadro 18:</b> Variáveis respeitantes aos preços, qualidade e produtividade dos factores de produção	90
<b>Quadro 19:</b> Variáveis da política de investimento	95

<b>Quadro 20:</b> Variáveis das vantagens em elos da cadeia de valor	95
<b>Quadro 21:</b> Variáveis referentes às infra- estruturas	98
<b>Quadro 22:</b> Variável da política comercial e barreiras ao comércio	100
<b>Quadro 23:</b> Variáveis da distância cultural e geográfica face aos maiores países de origem do IDE	101
<b>Quadro 24:</b> Variáveis do risco político, sistema económico e políticas governamentais	103
<b>Quadro 25:</b> Aspectos sobre a tributação das empresas, das famílias e a legislação laboral nas três economias	104
<b>Quadro 26:</b> A estratégia de privatização em Espanha	106
<b>Quadro 27:</b> Variáveis das oportunidades de explorar economias de aglomeração	107
<b>Quadro 28:</b> Variáveis referentes ao sector financeiro	108
<b>Quadro 29:</b> Os incentivos da UE ao IDE	111
<b>Quadro 30:</b> Incentivos à formação e ao emprego em Espanha	115
<b>Quadro 31:</b> Incentivos do Governo Central de Espanha a industrias específicas	116
<b>Quadro 32:</b> Classes de áreas elegíveis a incentivos em Espanha	118
<b>Quadro 33:</b> ZPE's e ZE's em Espanha em 1998	118
<b>Quadro 34:</b> Características e incentivos ao IDE nas ZPE's e ZE's	119
<b>Quadro 35:</b> Características dos incentivos atribuídos pelas Comunidades Autónomas em Espanha	120
<b>Quadro 36:</b> Características da <i>Iniciativa PYME</i> em Espanha	121
<b>Quadro 37:</b> Os subsídios ao investimento na Irlanda	126
<b>Quadro 38:</b> Incentivos a actividades de serviços na Irlanda	128
<b>Quadro 39:</b> Os grupos de actividades no IFSC de Dublin	131
<b>Quadro 40:</b> Características e incentivos no âmbito do SINDEPEDIP em Portugal	135
<b>Quadro 41:</b> Os objectivos dos restantes subprogramas do PEDIP II em Portugal	136
<b>Quadro 42:</b> Os incentivos ao investimento no âmbito do RETEX em Portugal	137
<b>Quadro 43:</b> Outros programas de incentivos ao IDE em Portugal	137

<b>Quadro 44:</b> Classificação dos <i>rankings</i> de Espanha, Irlanda e Portugal	143
<b>Quadro 45:</b> Classificação dos <i>rankings</i> das três economias por grupos de determinantes do IDE	145
<b>Quadro 46:</b> Classes modais por grupos de determinantes nos extremos do período	147
<b>Quadro 47:</b> Número de grupos de determinantes do IDE por classes modais nos extremos do período	151
<b>Quadro 48:</b> <i>Rankings</i> das três economias nos fluxos e stocks de entrada de IDE	151
<b>Quadro 49:</b> A classificação das três economias nas condicionantes do modo de operação internacional das empresas referentes ao país de destino	157
<b>Quadro 50:</b> As variáveis OLI nas três economias	160
<b>Quadro 51:</b> O posicionamento das três economias na teoria sintética	161
<b>Quadro 52:</b> Características para a avaliação da eficácia de uma política de atracção de IDE segundo a UNCTAD	165
<b>Quadro 53:</b> As actividades de promoção da imagem dos países pelas três agências públicas	169
<b>Quadro 54:</b> As actividades de promoção para a atracção de IDE	170
<b>Quadro 55:</b> As actividades das agências das três economias na provisão de serviços que facilitem a entrada de novos projectos de investimento	173
<b>Quadro 56:</b> Programas de assistência aos investidores estrangeiros estabelecidos nas três economias	174

## QUADROS DO ANEXO

<b>Quadro 1:</b> Fluxos de entrada de IDE por regiões e países, 1985- 1996	183
<b>Quadro 2:</b> Fluxos de saída de IDE por regiões e países, 1985- 1996	186
<b>Quadro 3:</b> Stocks de entrada de IDE por regiões e países, 1980- 1996	188
<b>Quadro 4:</b> Stocks de saída de IDE por regiões e países, 1980- 1996	191
<b>Quadro 5:</b> Fluxos de IDE da UE entre 1985 e 1996	194
<b>Quadro 6:</b> Fluxos de saída de IDE da UE15 (1992- 1996)	195
<b>Quadro 7:</b> Fluxos de entrada de IDE na UE15 (1992- 1996)	196

<b>Quadro 8:</b> Ventilação sectorial dos fluxos de entrada e saída de IDE da UE (1992- 1995) em valores absolutos	197
<b>Quadro 9:</b> Ventilação sectorial dos fluxos de entrada e saída de IDE da UE (1992- 1995) em percentagens	198
<b>Quadro 10:</b> Ventilação geográfica dos fluxos de entrada de IDE em Espanha (1992- 1996)	198
<b>Quadro 11:</b> Ventilação geográfica dos fluxos de entrada de IDE em Portugal (1992- 1996)	200
<b>Quadro 12:</b> Ventilação geográfica dos fluxos de entrada de IDE na Irlanda (1992- 1994)	202
<b>Quadro 13:</b> Ventilação sectorial dos fluxos de entrada de IDE em Espanha (1992- 1996)	203
<b>Quadro 14:</b> Ventilação sectorial dos fluxos de entrada de IDE em Portugal (1992- 1996)	204
<b>Quadro 15:</b> Ventilação sectorial dos fluxos de entrada de IDE na Irlanda (1992- 1994)	205

## FIGURAS

<b>Figura 1:</b> O enquadramento do IDE nos fluxos internacionais de capitais	21
<b>Figura 2:</b> As motivações da internacionalização de empresas	51
<b>Figura 3:</b> As condicionantes da internacionalização de empresas	53
<b>Figura 4:</b> A escolha das formas de IDE pelas empresas	58
<b>Figura 5:</b> As teorias do IDE	63
<b>Figura 6:</b> Atributos do país que promovem a atracção de IDE segundo Dunning	84
<b>Figura 7:</b> Os incentivos ao IDE em Espanha	113
<b>Figura 8:</b> Os incentivos ao IDE na Irlanda	124
<b>Figura 9:</b> Os incentivos ao IDE em Portugal	132
<b>Figura 10:</b> As motivações da internacionalização para a Irlanda	153
<b>Figura 11:</b> As motivações da internacionalização para Espanha	154
<b>Figura 12:</b> As motivações da internacionalização para Portugal	155



## GRÁFICOS

<b>Gráfico 1:</b> Fluxos de saída de IDE do G7 (1967- 1993)	23
<b>Gráfico 2:</b> Entradas e saídas de IDE na economia mundial (1970- 1996)	25
<b>Gráfico 3:</b> Peso dos PVD nas entradas de IDE (1970- 1996)	26
<b>Gráfico 4:</b> Os dez maiores países nas saídas de IDE (1996)	27
<b>Gráfico 5:</b> Os dez maiores países nas entradas de IDE (1996)	27
<b>Gráfico 6:</b> Entradas de IDE por PD e PVD (milhões de USD)	28
<b>Gráfico 7:</b> Saídas de IDE por PD e PVD (milhões de USD)	28
<b>Gráfico 8:</b> Stock de entradas de IDE em 1996 por grandes regiões económicas	28
<b>Gráfico 9:</b> Stock de saídas de IDE em 1996 por regiões económicas	28
<b>Gráfico 10:</b> Fluxos de IDE com a UE15 (1985- 1996)	32
<b>Gráfico 11:</b> Ventilação geográfica dos fluxos de entrada de IDE acumulados na UE (1985- 1996)	34
<b>Gráfico 12:</b> Ventilação geográfica dos fluxos de saída de IDE acumulados da UE (1985- 1996)	34
<b>Gráfico 13:</b> Fluxos acumulados de entrada de IDE na UE15 (1992- 1996) por regiões	34
<b>Gráfico 14:</b> Fluxos acumulados de saída de IDE da UE15 (1992- 1996) por regiões	34
<b>Gráfico 15:</b> Ventilação sectorial dos fluxos de entrada de IDE na UE (1992- 1995)	35
<b>Gráfico 16:</b> Ventilação sectorial dos fluxos de saída de IDE da UE. (1992- 1995)	35
<b>Gráfico 17:</b> Fluxos de entrada de IDE nas três economias (1985- 1996)	36
<b>Gráfico 18:</b> Ventilação geográfica dos fluxos de entrada de IDE acumulados na Espanha (1992- 1996)	40
<b>Gráfico 19:</b> Ventilação geográfica dos fluxos de entrada de IDE acumulados na Irlanda (1992- 1994)	41
<b>Gráfico 20:</b> Ventilação geográfica dos fluxos de entrada de IDE acumulados em Portugal (1992- 1996)	43
<b>Gráfico 21:</b> Ventilação sectorial das entradas de IDE nas três economias (1992- 1996)	43

<b>Gráfico 22:</b> Fluxos de entrada de IDE na indústria transformadora nas três economias (1992- 1996)	44
<b>Gráfico 23:</b> Fluxos de entrada de IDE nos serviços nas três economias (1992- 1996)	44
<b>Gráfico 24:</b> Entradas de IDE por indústria na Espanha (1992- 1996)	46
<b>Gráfico 25:</b> Entradas de IDE por actividades de serviços na Espanha (1992- 1996)	46
<b>Gráfico 26:</b> Entradas de IDE por actividades de serviços na Irlanda (1992- 1994)	47
<b>Gráfico 27:</b> Entradas de IDE por indústria em Portugal (1992- 1996)	48
<b>Gráfico 28:</b> Entradas de IDE por actividades de serviços em Portugal (1992- 1996)	48
<b>Gráfico 29:</b> Salário horário na indústria nas três economias em 1996	92
<b>Gráfico 30:</b> Remuneração dos quadros superiores e médios nas três economias em 1996	92
<b>Gráfico 31:</b> Disponibilidade de trabalho especializado nas três economias em 1995	93
<b>Gráfico 32:</b> Relevância do sistema educativo para a competitividade nas três economias em 1995	93
<b>Gráfico 33:</b> ROI das EMN americanas entre 1982 e 1988 por países	94
<b>Gráfico 34:</b> Países de origem das EMN na Irlanda até 1997	102

## AGRADECIMENTOS

Quero deixar aqui expresso um agradecimento muito especial ao Professor Doutor António Romão pela sua disponibilidade em orientar a minha dissertação, tendo contribuído de forma fundamental na informação e bibliografia da mesma, assim como na estrutura apresentada.

Agradeço à Fundação para a Ciência e a Tecnologia do Ministério da Ciência e da Tecnologia o apoio financeiro concedido, sem o qual não teria sido possível a realização do meu Mestrado, pela atribuição da bolsa de mestrado no âmbito do Projecto PRAXIS XXI/PCSH/C/CEG/17/96.

Agradeço também aos membros da equipa do Projecto PRAXIS XXI/PCSH/C/CEG/17/96- As Empresas Portuguesas Face à Globalização Tecnológica; Professor Doutor António Mendonça e Dr. Vítor Magriço (com coordenação do Professor Doutor António Romão), e no qual me foi dada a oportunidade de participar no Centro de Estudos de Economia Europeia e Internacional (CEDIN) do ISEG, pelo acesso aos estudos produzidos que se revelou muito útil para a presente dissertação.

Em seguida, apresento os meus agradecimentos a todos os Professores das disciplinas da parte escolar do Mestrado em Economia Internacional pelos conhecimentos transmitidos e que se revelaram muito úteis.

Não posso também deixar de agradecer a disponibilidade no fornecimento de informação pelo Dr. José Felix Ribeiro, Subdirector- Geral do Departamento de Planeamento e Prospectiva do Ministério do Planeamento e da Administração do Território; pelas Dr<sup>as</sup>. Margarida Justiniano e Dr<sup>a</sup>. Rita Araújo do ICEP.

Quero agradecer também de uma forma muito especial o apoio sempre presente da minha mãe e da minha família.

Hugo Oliveira

## INTRODUÇÃO

Assistimos na actualidade a um processo designado de forma corrente por globalização. Esta não é apenas económica, mas esta dimensão pode estar a pôr em causa a visão e a compreensão da economia, e nomeadamente do funcionamento das economias nos moldes tradicionais.

Os sectores externos das economias assumem uma importância cada vez maior pelo crescimento do comércio internacional de bens e serviços, dos fluxos internacionais de capitais, em especial dos fluxos de investimento directo estrangeiro (IDE). É necessário aprofundar o conhecimento destes fenómenos variados e complexos.

Na presente dissertação pretendemos contribuir para a compreensão do fenómeno do IDE que se dirigiu nos últimos anos às economias de Espanha, Irlanda e Portugal.

O interesse deste estudo resulta do facto de hoje ser cada vez mais aceite que as vantagens decorrentes do IDE para as economias tendem a suplantam as desvantagens, apesar de nem sempre ter sido assim. Na actualidade, quase todos os Estados desenvolvem políticas de promoção e atracção de IDE, desde os mais desenvolvidos aos menos desenvolvidos.

A Irlanda é muitas vezes referida como um caso de sucesso na atracção de IDE; Portugal tem atraído nos últimos anos fluxos elevados, mas acompanhados de saídas também muito significativas; a Espanha tem atraído fluxos elevados e algumas das suas regiões podem concorrer com Portugal na atracção daqueles fluxos.

Parece-nos interessante comparar três realidades tão diferentes no fenómeno do IDE, e até para compreender melhor a realidade de cada uma das três economias a partir das características das restantes.

Na presente dissertação temos como objectivo realizar um estudo sobre as determinantes e as políticas de atracção de fluxos de IDE por três economias: Espanha, Irlanda e Portugal.

A escolha destas economias justifica-se pelo que segue:

- a economia portuguesa porque se verifica que nos últimos anos não tem atraído fluxos líquidos de IDE consideráveis. Num estudo recente do CEDIN/ISEG conclui-se naquele sentido (Romão, 1998). Pretendemos contribuir para a compreensão daquela realidade, e num contexto em que o IDE é uma variável importante a nosso ver, no fenómeno mais vasto e complexo designado de globalização económica;

- a escolha da economia irlandesa resulta do facto de a Irlanda ser muitas vezes avançada como um *case study* pelo sucesso obtido na atracção de IDE- trata-se de procurar analisar o posicionamento daquela economia nas determinantes do IDE, e que lhe permitiram bons desempenhos;

- a economia espanhola é considerada pelo facto de nos parecer que a Espanha pode aparecer muitas vezes como um destino alternativo e concorrente a Portugal na atracção de IDE.

Para além da Introdução e Conclusão, a presente dissertação está estruturada em quatro capítulos, que passamos a apresentar de forma resumida.

No capítulo 1 realizamos uma descrição dos fluxos de IDE ao nível empírico, avançando com algumas interpretações sobre aqueles fluxos.

Começamos por apresentar os fluxos de entrada e saída de IDE à escala global, incluindo ventilações geográficas e sectoriais daqueles fluxos- o objectivo é enquadrar as grandes tendências do IDE na actualidade. Os dados estatísticos considerados são os da *United Nations Conference on Trade and Development* (UNCTAD), que até à data de conclusão do presente estudo apenas apresentam informação até 1996.

Segue-se uma análise similar para a União Europeia (UE) agregada, o que se justifica pelo facto de ser aquele o espaço económico em que as três economias consideradas estão cada vez mais integradas. Os dados estatísticos considerados são os do Eurostat, que é a única fonte que discrimina ventilações sectoriais das entradas e saídas de IDE com a UE agregada (Eurostat, 1997 e 1998)- os últimos dados publicados e disponíveis apresentam informação até 1996. Na data de conclusão do presente estudo, a publicação anual do Eurostat de IDE- o *European Union Foreign Direct Investment*

*Yearbook* de 1998 ainda não tinha sido publicada. Para a UE agregada são analisados os fluxos e stocks de entrada e saída de IDE e respectivas ventilações geográfica e sectorial.

Passamos em seguida à apresentação dos fluxos de entrada de IDE em Espanha, Irlanda e Portugal. Os dados considerados são os mais recentes publicados pelo Eurostat na publicação já referida. Aqueles dados têm uma desvantagem, que é o facto de não incluírem os lucros reinvestidos. Têm no entanto a vantagem de harmonizarem a informação estatística de IDE para os diferentes Estados Membros da UE (Eurostat, 1997 e 1998).

Como o nosso objectivo é o de comparar as três economias na atracção de IDE, não analisamos os respectivos fluxos de saída. Realizamos ventilações geográficas e sectoriais dos fluxos de entrada de IDE para cada uma das economias nacionais.

Uma outra dificuldade a considerar resulta do facto de a última publicação do Eurostat sobre IDE, e que é de 1998, apenas considerar dados até 1996 para a UE agregada, para a Espanha e Portugal. No caso da Irlanda, a mesma publicação não disponibiliza informação. Para mantermos a consideração de dados harmonizados na exposição, recorreremos à mesma publicação do ano anterior que apresenta os dados referentes à economia irlandesa e apenas até 1994, no entanto, mais à frente complementa-se aquela informação com dados da *Industrial Development Agency* (IDA) no caso da Irlanda, pelo que a informação estatística nos parece suficiente para realizar a análise pretendida.

De qualquer forma não deixamos de referir a dificuldade que observámos na obtenção de dados sobre IDE harmonizados à escala internacional. Este aspecto parece-nos muito importante nas limitações que pode originar no estudo e compreensão do fenómeno.

*O capítulo 2 é essencialmente teórico.*

Faremos uma exposição das teorias económicas que têm sido avançadas para a explicação do IDE.

Começamos por apresentar os diferentes modos de operação internacional das empresas e respectivas motivações na literatura de negócio internacional- as empresas, e principalmente as empresas multinacionais (EMN) são as grandes responsáveis pelo IDE. Ao nível microeconómico e da empresa, o IDE é apenas um dos vários modos de operação internacional, pelo que faz sentido procurar explicar o IDE

como o resultado de um processo de escolha que a empresa realiza entre os diferentes modos de internacionalização.

O capítulo segue com a apresentação das diferentes teorias económicas do IDE pela ordem do seu aparecimento em termos cronológicos. Apresentam-se as teorias surgidas até ao fim da década de 1960, seguindo-se os desenvolvimentos da década de 1970. Realçam-se as Novas Teorias do IDE das décadas de 1980 e 1990, que por serem as mais recentes suscitam hoje um maior interesse. Avançam-se também considerações ao nível da capacidade explicativa e da crítica sobre as diferentes teorias.

*O capítulo 3* procura apresentar de forma comparativa e estruturada o estado real das diferentes determinantes do IDE nas três economias nacionais.

As determinantes consideradas encontram-se agrupadas em onze grupos, que resultam da consideração das determinantes e factores do IDE avançadas pelas teorias expostas no capítulo 2 e por um referencial avançado por John Dunning em 1997 para a análise da capacidade atractiva de IDE por parte de uma economia nacional.

Cada uma das três economias é classificada em cada determinante e grupo de determinantes segundo os *rankings* do *World Competitiveness Report*- publicação anual da IMD (esclareça-se que aquela publicação não considera os onze grupos de determinantes considerados na presente dissertação, mas sim as diferentes variáveis consideradas e muitas outras não apresentadas e não relevantes no nosso estudo). Para cada um dos onze grupos de determinantes do IDE resolvemos seleccionar daquela publicação, as variáveis que nos parecem aproximar e reflectir melhor o estado real das diferentes determinantes do IDE nas três economias.

O capítulo termina com a apresentação e desenvolvimento de um dos grupos de determinantes- as políticas de promoção e atracção de IDE nas três economias. Parece-nos interessante comparar as três economias àquele nível. Reconhecemos que é difícil saber que parte dos fluxos de IDE são explicados por este grupo de determinantes, mas deve reconhecer-se que as políticas de promoção terão os seus efeitos no fenómeno em estudo.

*O capítulo 4* apresenta uma visão de síntese e comparativa do posicionamento das três economias nas determinantes do IDE, procurando apresentar em que grupos de determinantes cada uma das três economias se destaca (e que aparecem a nosso ver como candidatas à explicação do IDE para cada uma das três economias).

Consideramos também as teorias do capítulo 2 para procurar analisar em que medida aquelas teorias estão de acordo com as observações empíricas do capítulo 1 e contribuem para a sua explicação. Refira-se que as teorias microeconómicas com unidade de análise na empresa apenas podem ser testadas de forma aprofundada com o acesso a dados estatísticos concretos das empresas e das suas actividades concretas nas três economias, e que são dados que não se encontram organizados e a que não temos acesso. Não deixamos contudo de realizar um esforço no sentido de aplicar aquelas teorias neste estudo.

O capítulo termina com a comparação das três economias ao nível das políticas de promoção do IDE, considerando a exposição daquelas no capítulo 3 e um referencial avançado pela UNCTAD para a avaliação da eficácia daquelas políticas nos países em geral.

Devemos referir que dado não existir uma única teoria do IDE com aceitação e desenvolvimento suficiente para ditar uma política óptima de IDE, torna-se mais difícil classificar as políticas actuais e reais como eficientes ou não, no entanto, e com base num conjunto de propostas avançadas pela UNCTAD para avaliar a eficácia das mesmas, procuramos ordenar as três economias na qualidade daquelas políticas.

Finalmente apresentamos as conclusões e observações que nos parecem mais relevantes, bem como propostas para investigação futura.

O anexo à dissertação apresenta os dados estatísticos de IDE considerados.

Concluimos com a bibliografia utilizada na preparação desta dissertação.



## **1. OS GRANDES FLUXOS DO IDE E A SUA ATRACÇÃO POR TRÊS ECONOMIAS: ESPANHA, IRLANDA E PORTUGAL**

No presente capítulo, temos como objectivo descrever os fluxos de IDE à escala global, à escala da UE e à escala das economias de Espanha, Irlanda e Portugal. Começamos por apresentar no ponto 1.1. a definição de IDE; no ponto 1.2. realizamos uma breve descrição histórica dos grandes fluxos de IDE à escala global até à década de 1980; o ponto 1.3. apresenta os fluxos globais nas últimas duas décadas até à actualidade; o ponto 1.4. expõe os grandes fluxos de IDE com a UE entre 1985 e 1996; o ponto 1.5. descreve a atracção de IDE por parte da Espanha, Irlanda e Portugal no mesmo período.

### **1.1. Definição de IDE**

Verificamos a existência de diversas definições de IDE na literatura económica. As definições que têm sido propostas ao longo do tempo assentam em critérios que são alterados consoante a evolução da internacionalização da produção e do movimento internacional de capitais<sup>1</sup>.

Na actualidade, deparamos com divergências profundas nas definições consideradas pelos diferentes organismos internacionais e pelas diferentes autoridades nacionais, o que constitui uma dificuldade a considerar na realização de qualquer estudo sobre IDE.

No presente estudo retemos como definições de IDE as que, de forma mais frequente, são consideradas nos estudos sobre o fenómeno- a definição do Fundo Monetário Internacional (FMI) e a da Organização Para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE).

Assim, segundo o FMI, o investimento estrangeiro decompõe-se em IDE e em Investimento de Carteira (IC). O IDE é o "investimento efectuado com o objectivo de obter um interesse durável numa empresa que exerça as suas actividades num território diferente do do investidor"<sup>2</sup>. O IC envolve todas as outras formas de investimento realizadas por um investidor num território diferente do seu.

A OCDE considera como IDE toda a aquisição de um interesse durável numa empresa num território diferente do do investidor. O critério adoptado para definir

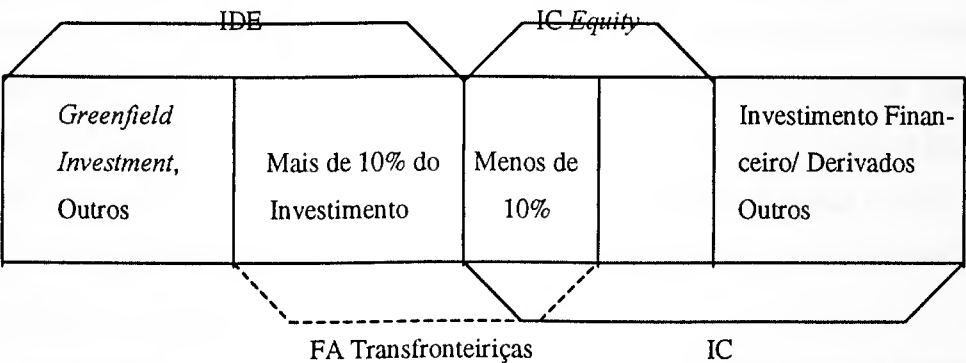
---

<sup>1</sup> Não apresentamos todas as definições avançadas pelo seu número considerável. Uma discussão interessante pode ser encontrada em Rato, H. (1997).

"interesse durável" é a aquisição de pelo menos 10% das acções da empresa. O IC inclui todas as aquisições inferiores a 10%, assim como os depósitos bancários e as aplicações financeiras em geral<sup>3</sup>.

Para aprofundarmos a problemática da definição de IDE, e em moldes que se revelarão interessantes no desenvolvimento do presente estudo, considere-se a figura 1 a seguir, que permite obter uma visão do fenómeno do IDE enquadrado nos fluxos internacionais de capitais.

**Figura 1: O enquadramento do IDE nos fluxos internacionais de capitais**



Nota: FA- Fusões e Aquisições; IC Equity- IC em Capital; Greenfield Investment- Investimento de Raiz.  
 Fonte: JETRO White Paper on Foreign Direct Investment, 1998; pg. 19.

### 1.2. Breve descrição histórica até aos anos 80

Durante os séculos XIX e XX verificamos a existência de fluxos de capitais de dimensão considerável transpondo as fronteiras nacionais (Graham, 1995). Não é, no entanto, possível realizar uma análise aprofundada dos fluxos de IDE no período anterior à Segunda Guerra Mundial, pelo facto de "muito poucos dados estatísticos referentes ao IDE existirem para anos anteriores à Segunda Guerra Mundial e muitos dos dados que existem não serem conciliáveis"<sup>4</sup>.

No entanto, diversos estudos de história económica tendem a confirmar uma importância considerável do IDE e das EMN, pelo menos desde a Revolução Industrial do século XIX. Nas últimas décadas do século XIX e princípios do século XX ocorreram fluxos internacionais de capitais, que financiaram a construção dos caminhos de ferro na

<sup>2</sup> In Romão, A. e Costa, C. (1997).  
<sup>3</sup> Em regra, as diferentes autoridades nacionais adoptam critérios semelhantes aos apresentados acima, mas ao nível da percentagem mínima de aquisição para que um investimento seja considerado IDE existem divergências. Por exemplo, as autoridades alemãs exigem a aquisição de 20 % das acções.  
<sup>4</sup> In Graham, E. (1995).

América do Norte, assim como as plantações nas ex- colónias europeias. Durante cerca de quatro décadas aceitou-se, com base em diversos estudos, com destaque para um estudo de Cleona Lewis de 1936<sup>5</sup>, que a maior parte daqueles fluxos eram de IC e não de IDE.

Na década de 1970, vários estudos com base em dados referentes ao Reino Unido (que foi de longe a economia que mais investiu no exterior até à Primeira Guerra Mundial), concluíram que pelo menos um terço do *stock* de investimento daquele país no exterior em 1914 era IDE (Houston e Dunning, 1976). Estudos referentes a outros países europeus para a primeira década do século XX revelaram resultados semelhantes (Jones, 1994). Tratava-se principalmente de um IDE "norte- sul" na exploração de recursos naturais, transportes e manufacturas de reduzida transformação industrial, em que as regiões de origem eram a Europa, a América do Norte e o Japão, com destaque para o Reino Unido, que em 1914 representou 53% do IDE em recursos naturais e 31% nos transportes e manufacturas (Houston e Dunning, 1976). As regiões de destino do IDE eram principalmente a Ásia, a África e a América Latina.

Ocorreram também fluxos de IDE de dimensão considerável entre a Europa e os Estados Unidos da América (EUA) na primeira década do século XX; período em que assistimos ao nascimento de algumas das maiores EMN actuais, nos sectores do petróleo e outros recursos naturais, manufacturas e serviços, como os transportes e seguros (Wilkins, 1970 e 1989).

O período entre a Primeira e a Segunda Guerra Mundiais é de contracção da actividade económica internacional em geral, que "como percentagem da actividade económica total quase de certeza baixou entre 1918 e 1938"<sup>6</sup>. Deve destacar-se, no entanto, o sector petrolífero, no qual o IDE aumentou muito na América Latina (principalmente na Venezuela) e no Médio Oriente, e algumas manufacturas (por exemplo, o estabelecimento da Ford e da General Motors na Europa, América Latina e Ásia). Os anos 30 da Grande Depressão são, no entanto, de contracção da actividade das EMN, com excepção do sector petrolífero (Graham, 1995).

No período após a Segunda Guerra Mundial, o IDE conheceu um forte crescimento, sobretudo a partir da década de 1960, com a afirmação dos EUA como maior investidor no exterior. Com a instituição da Comunidade Económica Europeia (CEE), as empresas americanas passaram a estabelecer subsidiárias nos países europeus,

---

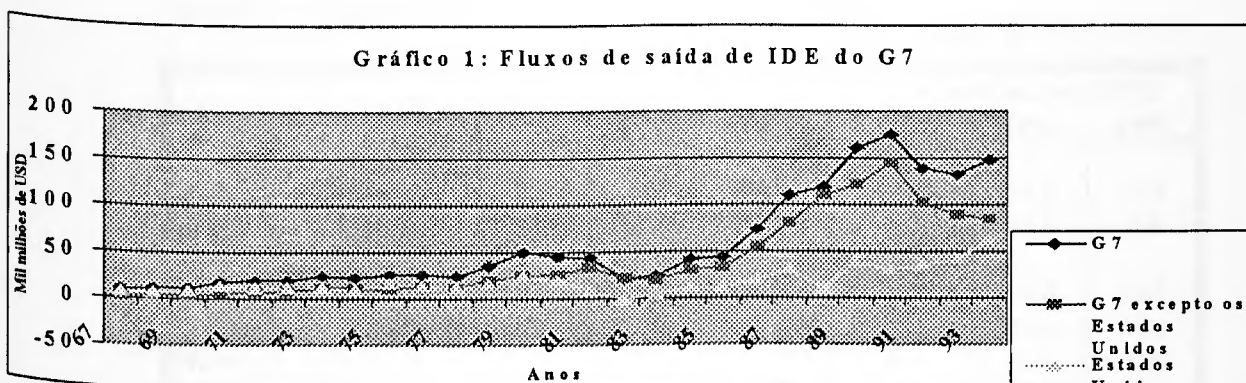
<sup>5</sup> Citado em Graham, E. (1995).

<sup>6</sup> In Graham, E. (1995).

verificando-se que entre 1950 e 1970, "o *stock* de IDE no sector da indústria transformadora, dos EUA na Europa foi multiplicado por quinze, enquanto a percentagem do IDE americano nos Países em Vias de Desenvolvimento (PVD) em relação ao IDE total dos EUA caiu para menos de 40% em 1970"<sup>7</sup>. Assistimos à afirmação de um IDE "norte- norte", em contraposição ao IDE "norte- sul" anterior à Segunda Guerra Mundial, e também à ascensão dos EUA como primeiro país de origem. "Os dados estatísticos de IDE referentes ao período anterior a 1970 estão incompletos, mas é provável que o peso dos EUA nos fluxos totais de IDE ao longo do período 1950- 1970 tenha sido superior a 60%"<sup>8</sup>.

Segundo estatísticas do FMI, em 1970, o fluxo total mundial de IDE foi de 13 biliões de dólares americanos (USD), dos quais cerca de 60% com origem nos EUA e 91% com origem no G7 (Grupo dos Sete Países Mais Desenvolvidos- Alemanha, Canadá, EUA, França, Itália, Japão, Reino Unido). Os Países Desenvolvidos (PD) representaram 99% do total de origens.

O gráfico 1 apresenta os fluxos de IDE com origem no G7 entre 1967 e 1993.



Fonte: Graham, E. (1995), pg. 8a.

A década de 1970 continua a registar a predominância dos EUA ao nível dos fluxos de saída de IDE, com um peso superior a 50% nas saídas mundiais entre 1967 e 1979. No entanto, a partir de 1980, e até 1990, o peso dos EUA nas saídas totais de IDE reduziu-se até 17%, voltando depois a crescer até 39% em 1993 (Graham, 1995).

Os fluxos de saída de IDE do G7 apresentaram uma aceleração no crescimento entre 1978 e 1981, para em 1982 se reduzirem. O período que vai desde 1983 a 1990 é de crescimento muito acentuado dos fluxos de saída. Os primeiros anos da década de 1990 são de redução, para em 1993 ser retomado o crescimento<sup>9</sup>.

<sup>7</sup> In Graham, E. (1995).

<sup>8</sup> In Graham, E. (1995).

<sup>9</sup> No ponto seguinte, aprofundaremos a análise ao longo das décadas de 1980 e 1990.

O período 1985- 1990, de grande crescimento do IDE, é também de redução do peso do G7 nos fluxos totais de saída, (EUA incluído). Do lado dos fluxos de entrada verificou-se uma tendência de afirmação dos PVD. Destaque-se que os EUA passaram a constituir também o primeiro país nos fluxos de entrada de IDE (UNCTAD, 1995).

Ao nível sectorial, o IDE diversificou-se ao longo do período, tendo-se verificado um crescimento bastante acentuado do sector de serviços em relação ao sector industrial, como aprofundaremos no ponto seguinte (UNCTAD, 1996).

1.3. Os grandes fluxos do IDE na actualidade

Em 1996, os fluxos globais de IDE atingiram um recorde histórico. Os fluxos de entrada atingiram 349 mil milhões de USD, o que representou uma subida de cerca de 10% em relação a 1995, como se pode observar no quadro 1 do anexo<sup>10</sup>. Os fluxos de saída atingiram 347 mil milhões de USD em 1996, o que corresponde a uma subida de cerca de 2% em relação ao ano anterior, como se observa no quadro 2 do anexo<sup>11</sup>.

Quadro 1: Alguns indicadores sobre o IDE, PIB e FBCF  
Un.: Mil milhões de USD e %

		Mil milhões USD		Tx. de crescim. anual (%)			
		1995	1996	1986-90	1991-96	1995	1996
IDE	Fluxos						
	Entradas	317	349	24,4	17,1	32,6	10,3
	Saídas	339	347	27,0	11,8	34,9	2,4
	Stock						
	Entradas	2866	3233	18,7	11,7	18,2	12,8
	Saídas	2811	3178	19,8	11,1	15,1	13,1
PIB c.f.		28264	30142	10,7	6,4	9,5	6,6
FBCF		6088	-	10,7	4,5	12,4	-
Exportações		5848	6111	14,3	7,4	16,2	4,5

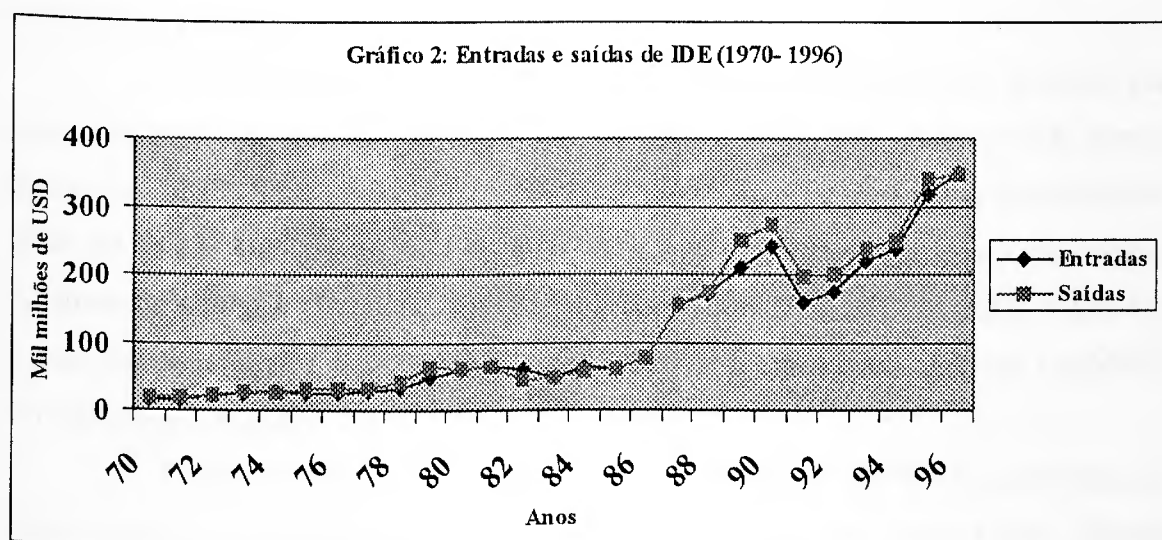
Fonte: Adaptado de *World Investment Report (WIR) 1997*; UNCTAD, 1997.

Como se pode observar no quadro 1, o crescimento do IDE foi superior ao crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) e das exportações mundiais desde meados dos anos 80. Os valores dos fluxos de IDE desde 1995 sugerem que assistimos na actualidade a um novo *boom* do IDE (em que um *boom* se inicia num ano no qual após o IDE ter decrescido, reinicia um crescimento, que lhe permite retomar os valores alcançados anteriores ao decréscimo) (UNCTAD, 1997b).

<sup>10</sup> O quadro 1 do anexo apresenta os fluxos de entrada de IDE em milhões de USD por regiões e países no período 1985 a 1996.

<sup>11</sup> O quadro 2 do anexo apresenta a mesma informação que o quadro 1 do anexo para os fluxos de saída de IDE.

Considerando o gráfico 2 seguinte, passamos a analisar os três *booms* já registados na evolução do IDE desde a década de 1970 (em mil milhões de USD).



Nota: Os fluxos de entrada de IDE são diferentes dos fluxos de saída de IDE globais devido às diferenças de contabilização entre países.

Fonte: Adaptado de WIR 1997; UNCTAD, 1997.

- O *boom* de 1979- 1981. Este *boom*, de muito menor amplitude que os seguintes, e que sucedeu o segundo choque petrolífero do fim da década de 1970, explica-se em primeiro lugar pelo IDE com origem na Holanda, Reino Unido e EUA, no sector petrolífero no Médio Oriente- a Arábia Saudita foi o segundo receptor de IDE após os EUA (UNCTAD, 1997b).

- O *boom* de 1986- 1990. Este período de rápido crescimento do IDE foi influenciado pela existência de medidas proteccionistas aduaneiras por parte dos diferentes países nas relações económicas com o exterior, o que levou muitas EMN a contornar aquelas medidas pelo IDE (UNCTAD, 1997b). Outro factor importante para o crescimento foi o advento das primeiras medidas de liberalização nos Regimes de Investimento Estrangeiro e principalmente nos PD. Também o forte crescimento económico nos PVD e o desenvolvimento das novas tecnologias da informação e comunicações constituíram um factor importante, que passou a permitir às EMN uma melhor coordenação da sua actividade transnacional (Romão e Costa, 1997).

É um período de diversificação ao nível da origem e destino do IDE. De facto, muitos países emergiram como origem importante de IDE (destaque-se o caso do Japão, que apareceu como principal investidor no exterior durante o período). O crescimento do IDE tendo como destino os PD foi mais acentuado que o crescimento do

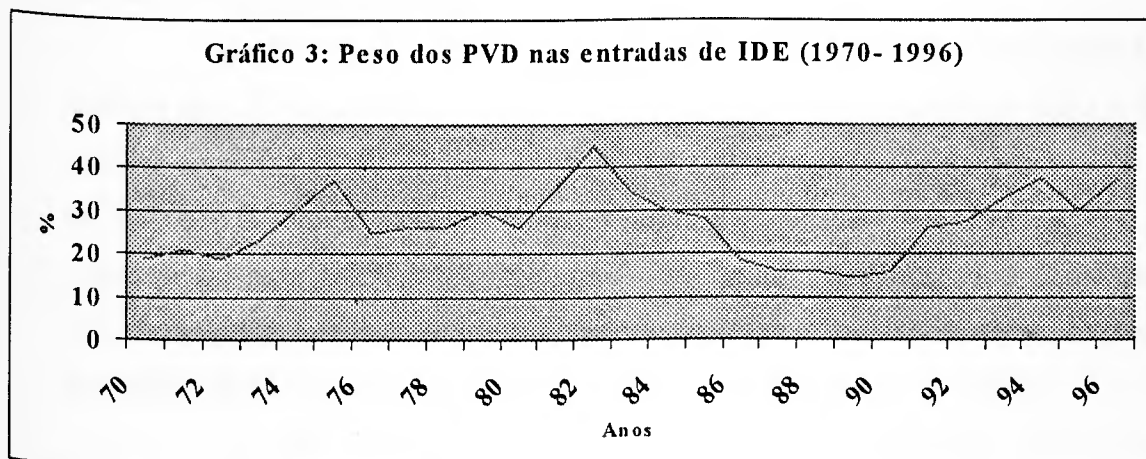
IDE para os PVD (entre estes, deve referir-se o caso da China, que emerge neste período como destino importante) (UNCTAD, 1997b).

Refira-se ainda a ascensão das fusões e aquisições (FA) como principal modalidade de IDE, em contrapartida ao *greenfield investment* de períodos anteriores (UNCTAD, 1997b).

- O *boom* actual, desde 1995. Observam-se nos últimos anos recordes em termos de fluxos de entrada e saída de IDE em muitos países. Nas saídas de IDE devem destacar-se os EUA e o Reino Unido, que têm dirigido aquele crescimento, concentrando 40% das saídas mundiais entre 1995 e 1996, e com sinais de crescimento da França, Alemanha e alguns PVD (UNCTAD, 1997b). Nas entradas de IDE, os EUA, a UE e a China absorveram mais de dois terços do total de fluxos, e explicaram a quase totalidade do crescimento naqueles fluxos (UNCTAD, 1997b).

Continua a verificar-se neste período a afirmação das FA transfronteiriças como forma privilegiada de IDE, assim como a afirmação dos acordos inter- firmas transfronteiriços e das alianças estratégicas transfronteiriças (UNCTAD, 1997b).

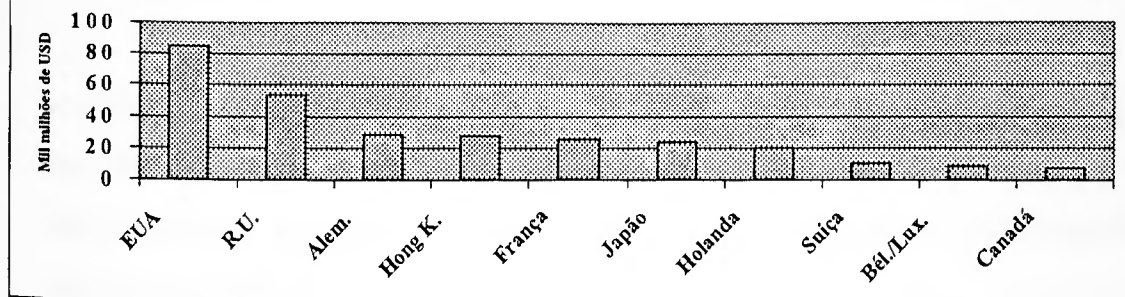
Constatamos que o peso dos PVD nos fluxos totais de entrada de IDE ao longo do período 1990- 1996 cresceu de cerca de 17% até 37%, mas aquela percentagem é menor que as percentagens do início da década de 1980, em que os PVD atingiram 45% em 1982, como se pode observar no gráfico 3.



Fonte: Adaptado de WIR 1997.

Destacando os anos de 1995 e 1996, verificamos que os PD investiram 295 mil milhões de USD no exterior e receberam 208 mil milhões de USD em 1996, em relação aos 291 mil milhões de USD e 205 mil milhões de USD de 1995, segundo o quadro 2 do anexo.

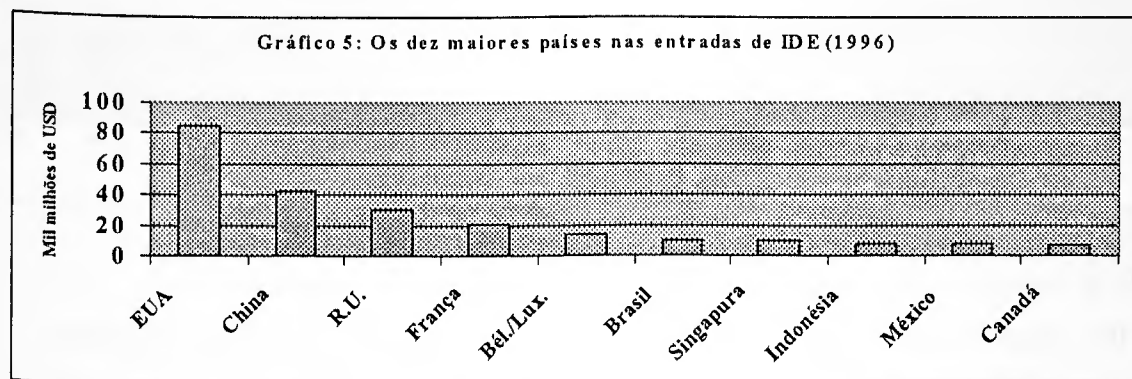
Os EUA são o primeiro país ao nível da origem e do destino do IDE.



Fonte: Quadro 2 do anexo.

Nas origens do IDE, e considerando apenas os PD, seguem-se o Reino Unido, a Alemanha, a França e o Japão, como se pode observar no gráfico 4.

Nos destinos do IDE, o segundo lugar é para a China, sendo seguida pelo Reino Unido, França, Bélgica e Luxemburgo, como se observa no gráfico 5.



Fonte: Quadro 1 do anexo.

Refira-se no entanto, que se considerarmos a União Europeia a 15 (UE) no seu conjunto, aquela região representa o primeiro lugar, quer na origem, quer no destino do IDE em 1996 (com 46,2% na origem e 28,5% no destino).

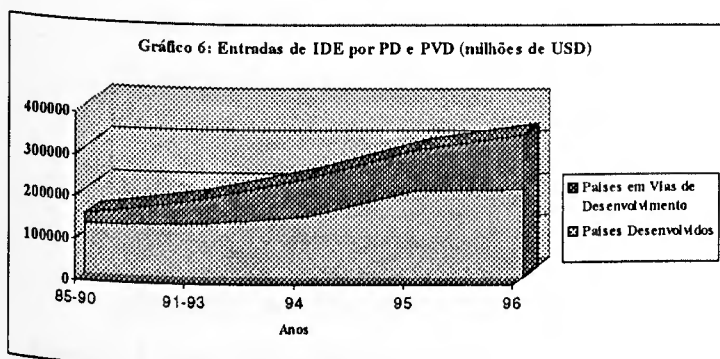
Os PVD receberam 129 mil milhões de USD de IDE e investiram 51 mil milhões de USD no exterior em 1996, em relação aos 96 mil milhões de USD e 47 mil milhões de USD de 1995. O peso dos PVD nos fluxos mundiais de entrada de IDE subiu de 30% em 1995 para 37% em 1996, enquanto nas saídas representaram apenas 15%. Como já foi referido anteriormente, deve destacar-se a China ao nível dos fluxos de entrada, seguida do Brasil, Singapura, Indonésia, México, Malásia e Argentina. No lado das saídas, destaque para Hong Kong (China) como se observa no gráfico 4.

Do lado das entradas de IDE; o Este e Sudeste Asiático, assim como a América Latina atingiram recordes históricos em 1996. No primeiro caso, os fluxos de entrada atingiram 80 mil milhões de USD, tendo crescido 25% em relação ao ano anterior. No segundo caso, os fluxos cresceram de 13 mil milhões de USD em 1995 para 39 mil milhões de USD em 1996. A África continua a atrair pouco IDE em 1996, não indo além de 4949 milhões de USD em 1996, e tendo decrescido em relação aos 5496 milhões de USD de 1994. Os fluxos de IDE para a Ásia Ocidental tornaram-se positivos

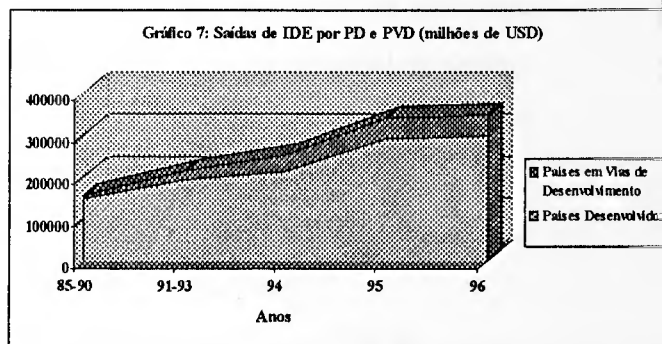


em 1996, tendo passado de -763 milhões de USD em 1995 para 1,9 mil milhões de USD em 1996. Os fluxos de IDE para a Europa Central e Oriental decresceram em 1996, depois de terem duplicado entre 1994 e 1995. Os países menos desenvolvidos (PMD) receberam apenas 0,5% do total de entradas de IDE em 1996.

Considerando os gráficos 6 e 7 seguintes, verificamos uma tendência geral de aumento dos fluxos de entrada e saída de IDE nos PD e nos PVD entre 1985 e 1996.



Fonte: Quadro 1 do anexo.



Fonte: Quadro 2 do anexo.

Grande parte do crescimento nos PVD, nas saídas e nas entradas de IDE é explicado pela China (e Hong Kong nas saídas), Novos Países Industrializados (NPI) da Ásia (Coreia do Sul, Filipinas, Hong Kong, Malásia, Singapura, Tailândia, Taiwan) e NPI da América Latina (Argentina, Brasil, Chile, México), pelo que os restantes PVD tendem a ficar excluídos daquele processo. Os gráficos 8 e 9 apresentam a ventilação geográfica dos *stocks* de IDE em 1996.

Gráfico 8: Stock de Entradas de IDE em 1996 por Regiões

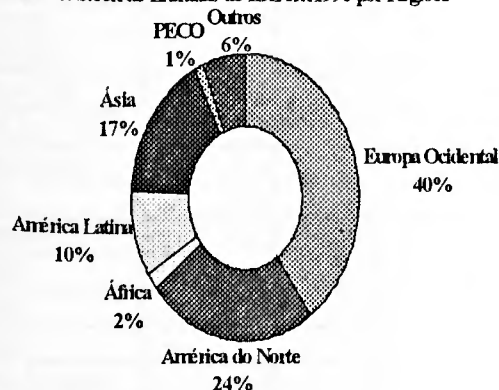
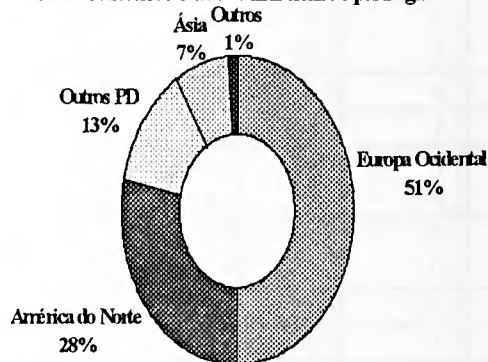


Gráfico 9: Stock de Saídas de IDE em 1996 por Regiões



Notas: No *stock* de entradas de IDE: o Japão está incluído na Ásia e representa 0,6% do total mundial; a UE está incluída na Europa Ocidental e representa 37,7% do total mundial; no grupo América do Norte, os EUA representam 19,9% do total mundial. No *stock* de saídas de IDE: o Japão está incluído no grupo Outros PD e representa 10,4% do total mundial; no grupo Europa Ocidental, a UE representa 44,2% do total mundial; no grupo América do Norte, os EUA representam 25% do total mundial.

Fonte: Quadros 3 e 4 do anexo<sup>12</sup>.

<sup>12</sup> O quadro 3 do anexo apresenta a evolução do *stock* de entradas de IDE no período 1980 a 1996 por regiões e países. O quadro 4 do anexo apresenta a mesma informação que o quadro 3 para o *stock* de saídas de IDE.

Pelo gráfico 8, verificamos que o conjunto formado pela Europa Ocidental e América do Norte ultrapassa os 60% do *stock* mundial das entradas de IDE em 1996. A Europa Ocidental aparece em primeiro lugar com 40%, seguida da América do Norte com 24%. Depois vem a Ásia (17%); a América Latina e Caraíbas (10%). A África fica marginalizada com 2%. A Europa Central e Oriental não ultrapassa 1%.

Verificamos pela observação do gráfico 9, que a concentração do *stock* de saídas de IDE na Triade UE- EUA- Japão, é ainda maior que no *stock* de entradas, ficando próxima de 80%. A Europa Ocidental concentra 51% do *stock* mundial de saídas, seguida pela América do Norte com 28%; Outros Países Desenvolvidos com 13% (o Japão tem 10,4% dentro deste grupo); Ásia com 7% (que não inclui o Japão).

Pela consideração do quadro 2 seguinte, aprofundamos a análise de ventilação geográfica dos fluxos de entrada e saída de IDE no período 1985 a 1996.

Quadro 2: Entradas e Saídas de IDE por regiões e países, 1985- 96

Un.: %

Região/ País	1985-1990		1991-1993		1994		1995		1996	
	Entradas	Saídas	Entradas	Saídas	Entradas	Saídas	Entradas	Saídas	Entradas	Saídas
Mundo	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
PD	82,3	93,2	67,8	89,9	59,6	83,5	65,0	86,0	59,6	85,0
Eur. Ocid.	39,2	55,7	45,7	52,8	32,3	49,9	36,5	48,4	30,2	50,8
UE	37,1	51,6	44,2	49,1	30,3	44,9	35,0	44,0	28,5	46,2
Alemanha	1,6	8,3	1,6	9,2	0,3	6,6	2,8	10,3	1,1	8,3
Bél./ Lux.	2,9	2,3	5,7	3,5	3,6	0,5	3,3	3,4	4,0	2,6
Espanha	4,6	0,8	6,2	1,5	3,9	1,5	1,9	1,1	1,8	1,3
França	5,0	9,2	10,5	11,9	7,0	9,1	7,5	5,5	6,0	7,3
Holanda	3,9	5,7	4,2	6,3	3,1	6,8	3,4	3,9	1,8	5,8
Irlanda	0,1	0,2	0,7	0,1	0,4	0,2	0,7	0,2	0,4	0,1
Portugal	0,7	0,0	1,1	0,2	0,5	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2
R. Unido	13,4	16,2	8,7	9,5	4,3	11,3	7,0	12,5	8,6	15,4
Outros UE	4,8	8,9	5,7	7	7,1	8,7	8,1	6,9	4,7	5,2
Out. Eu. Oc.	2,1	4,1	1,4	3,8	2,0	5,0	1,5	4,3	1,7	4,6
Amé.Norte	37,9	17,0	17,7	25,4	24,0	23,3	22,6	29,1	26,1	26,7
EUA	34,3	13,9	15,5	23,1	20,9	20,3	19,2	27,4	24,2	24,5
Outros PD	5,1	20,6	4,4	11,6	3,4	10,3	5,9	8,5	3,3	7,5
Japão	0,3	17,9	0,9	9,8	0,4	7,2	0,0	6,6	0,1	6,8
PVD	17,4	6,8	29,8	10,0	37,9	16,2	30,4	13,9	36,9	14,8
África	2,0	0,7	1,7	0,3	2,3	0,2	1,5	0,2	1,4	0,2
Amé. Latina	5,7	0,9	9,0	0,7	11,3	1,7	8,0	1,2	11,0	1,1
NPI Am. Lat.	3,9	0,3	5,2	0,5	6,9	1,2	4,7	0,8	7,0	0,8
Ásia	9,5	5,2	18,8	9,0	24,1	14,3	20,6	12,5	24,1	13,5
China	1,9	0,4	7,8	1,5	14,2	0,8	11,3	0,6	12,1	0,6
NPI da Ásia	6,1	4,3	7,9	7,2	7,1	12,8	6,3	11,5	7,1	12,4
Hong Kong	1,1	1,3	0,8	4,5	0,8	8,5	0,7	7,4	0,7	7,8
Eur. Cen. Ori.	0,3	0,0	2,4	0,1	2,5	0,3	4,5	0,1	3,5	0,2

Nota: Entre os países da UE apenas se discriminam a Espanha, a Irlanda e Portugal e os que superaram 5% nas entradas ou nas saídas de IDE em pelo menos um ano.

Fonte: Quadros 1 e 2 do anexo.

Nas entradas, os PVD passaram de 17,4% em 1985- 1990 para 36,9% em 1996. A China passou de 1,9% a 12,1%; os NPI da América Latina de 3,9% a 7% e os NPI da Ásia de 6,1% a 7,1%, pelo que os restantes PVD ficam fora do processo de crescimento do peso dos PVD nas entradas mundiais. Destaque-se também o caso dos Países da Europa Central e Oriental (PECO), que depois de terem subido de 0,3% em 1985- 1990 para 4,5% em 1995, em 1996 reduzem a sua percentagem para 3,5%.

Do lado das saídas de IDE, apesar de os PVD terem reforçado a sua posição ao longo do período (6,8% entre 1985 e 1990 para 14,8% em 1996), a situação é desoladora, e principalmente quando verificamos que aquele crescimento se concentra no mesmo conjunto relativamente restrito de PVD. A Tríade UE- EUA- Japão concentrou 77,5% das saídas de IDE e 52,8% das entradas em 1996 (o que não deixou de significar uma redução em relação aos 83,4% e 71,7% de 1985- 1990).

Nas saídas de IDE em 1996, a UE representou 46,2% do total, tendo subido em relação aos 44% de 1995 (apesar de em 1985- 1990 ter atingido 51,6%). O primeiro país de origem do IDE, em 1996, foi os EUA com 24,5%, tendo decrescido em relação aos 27,4% de 1995. Verificamos que depois de uma queda dos EUA em termos relativos nas saídas de IDE na década de 1980 em relação à década de 1970 (entre 1985 e 1990, os EUA não vão além de 13,9%, ficando atrás do Japão com 17,9%); a década de 1990 evidencia uma tendência geral de recuperação da posição americana nas saídas de IDE.

Nas entradas de IDE em 1996, a UE é a região que mais investimento atraiu (28,5%). Os EUA reforçam o primeiro lugar como país de entrada de IDE em relação a 1995, passando de 19,2% para 24,2% (apesar de em 1985- 1990 terem alcançado 34,3%).

A observação das percentagens para as economias centrais no presente estudo, revela para a Espanha uma tendência geral de decréscimo nos fluxos de entrada, passando de 4,6% em 1985- 1990 para 1,8% em 1996. Do lado das saídas, a Espanha revela maior estabilidade, subindo ligeiramente de 0,8% no início do período para 1,3% em 1996. A Irlanda revela oscilações, passando de 0,1% a 0,4% nos extremos do período, do lado das entradas. Nas saídas termina com 0,1% em 1996. Portugal apresenta uma tendência geral de decréscimo nas entradas, terminando em 1996 nos 0,2% face aos 0,7% de 1985- 1990 e aos 1,1% de 1991- 1993. Nas saídas ocorreu uma ligeira subida de cerca de 0% a 0,2%.

Uma análise em termos de ventilação sectorial do IDE à escala global é difícil de realizar pela indisponibilidade de informação estatística por parte das organizações internacionais e pela existência de múltiplas incompatibilidades entre os diferentes

critérios de contabilização do IDE pelas diferentes autoridades nacionais (Romão e Costa, 1997). No entanto, sabemos com base em informação da UNCTAD, que o *stock* de IDE no sector de serviços passou de cerca de 25% em 1970 para cerca de 50% na actualidade. Dentro do sector de serviços devem destacar-se os serviços financeiros com cerca de dois terços do *stock* de IDE no sector. Aquele processo é mais evidente nos PD, apesar de nos PVD se ter também assistido a uma redução do peso dos sectores primário e da indústria nas entradas de IDE, em detrimento dos serviços, na sequência da liberalização do sector financeiro nas mais variadas economias, que prescindiram de legislação que até à década de 1980 reservava a actividade financeira a cidadãos nacionais (Laubier, 1995). Devem ainda referir-se o desenvolvimento das comunicações e consequente reforço das ligações entre as praças financeiras, assim como as inovações financeiras (*swaps*, opções sobre divisas, *junk bonds*) (Romão e Costa, 1997).

O quadro 3 seguinte, permite analisar a importância do IDE nas economias mundial, dos PD e dos PVD. Para aquele efeito, considerámos o peso dos fluxos de entrada e saída de IDE no PIB e na Formação Bruta de Capital Fixo (FBCF).

**Quadro 3: Peso dos fluxos anuais de IDE no PIB e na FBCF no Mundo, nos PD e PVD**

Un.: %

		Peso no PIB				Peso na FBCF			
		1980	1985	1990	1995	1985-1990	1991-1993	1994	1995
						(média anual)	(média anual)		
Mundo	Entradas	4,6	6,4	8,3	10,1	5,4	3,6	4,5	5,2
	Saídas	4,9	5,9	8,1	9,9	6	4,2	4,7	5,6
PD	Entradas	4,8	6	8,3	9,1	5,5	3,4	3,5	4,4
	Saídas	6,5	7,5	9,8	11,5	8	5,2	5,1	6,3
PVD	Entradas	4,3	8,1	8,7	15,4	8	5,4	8	8,2
	Saídas	0,5	1	1,8	4,5	3,5	2,1	3,6	4

Fonte: Adaptado de WIR, UNCTAD, 1997.

Verificamos que o peso do IDE no PIB mundial atingiu os 10,1% em 1995 do lado das entradas e os 9,9% do lado das saídas, o que constitui a percentagem mais elevada desde 1980, não tendo parado de aumentar. As mesmas percentagens referentes a PD e a PVD evidenciam o mesmo comportamento. Refira-se ainda que, enquanto os PD evidenciam um maior peso das saídas de IDE no PIB que das entradas; os PVD evidenciam a relação inversa.

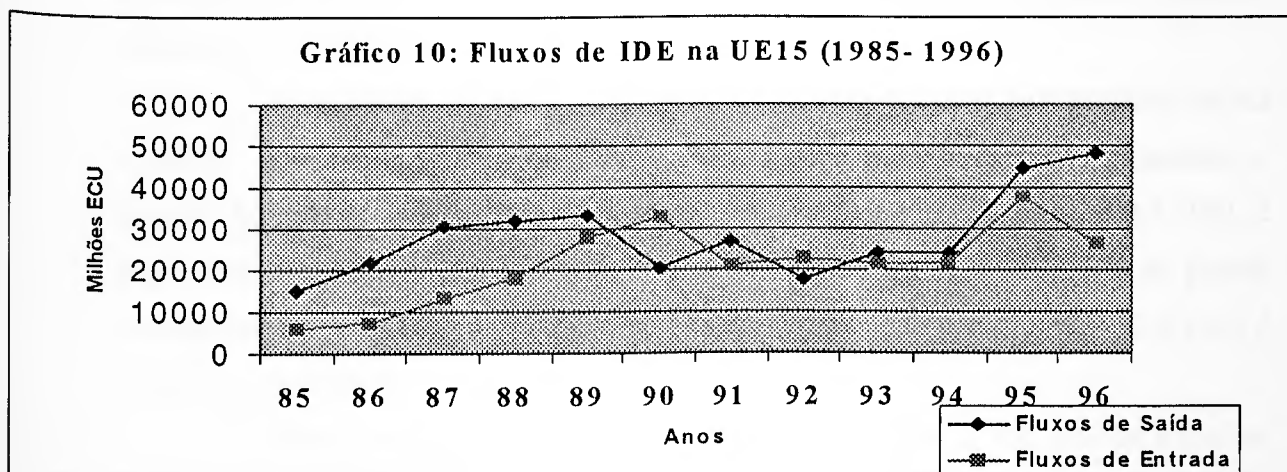
O quadro 3 permite afirmar que apesar da menor importância dos PVD nas entradas e saídas de IDE, a FBCF naqueles países está mais dependente das entradas de IDE que nos PD, o que tende a revelar uma importância maior naquelas economias do IDE na FBCF que nos PD. Ao nível da economia mundial, o peso do IDE na FBCF tem

vindo a aumentar ao longo da década de 1990, apesar de em 1995 ainda não ter alcançado as percentagens da segunda metade da década de 1980. Para os PD, o peso das saídas de IDE na FBCF é maior que o peso das entradas, enquanto nos PVD a relação se inverte.

Uma outra característica que destacamos no presente estudo, é a grande importância das FA nos fluxos de IDE. Assim, em 1996 as FA explicaram 78,6% das entradas de IDE globais, apesar de terem atingido um máximo de 82,3% em 1994. Fica patente a importância desta modalidade de IDE face ao *greenfield investment* de décadas anteriores (JETRO, 1997).

#### 1.4. Os Fluxos de IDE na União Europeia

O gráfico 10 seguinte apresenta os fluxos de entrada e saída de IDE na UE no período 1985 a 1996.



Fonte: Quadro 5 do anexo<sup>13</sup>.

Devemos referir que sendo o IDE igual à soma do investimento no capital das empresas, com os empréstimos e suprimentos, e os lucros reinvestidos, os dados do Eurostat considerados no presente ponto e no seguinte apenas incluem as duas primeiras componentes. Assim, os dados de IDE que apresentamos no presente ponto e no ponto 1.5. referentes à UE agregada e à Espanha, Irlanda e Portugal não incluem os lucros reinvestidos<sup>14</sup>. Perdemos alguma informação, mas ganhamos na comparabilidade dos dados entre as diferentes economias, já que os dados do Eurostat se encontram harmonizados.

<sup>13</sup> O quadro 5 do anexo apresenta os fluxos de entrada e saída de IDE na UE entre 1985 e 1996 em milhões de ECU por regiões económicas. No gráfico 10, tal como no quadro 5 do anexo, até 1994, a UE corresponde à UE12, e a EFTA à EFTA7. De 1995 em diante, a UE passa a UE15, e a EFTA a EFTA4.

Identificamos três períodos em termos da posição líquida da UE com o exterior ao nível das entradas e saídas de IDE: entre 1985 e 1989, a UE é sempre investidora líquida no exterior; entre 1989 e 1992, a posição líquida com o exterior alterna anos com fluxos de entrada de IDE superiores aos fluxos de saída, com anos de saídas superiores às entradas; a partir de 1993 até 1996, a UE retoma fluxos de saída cada vez maiores em relação aos fluxos de entrada.

A análise dos fluxos de saída de IDE da UE no período em análise revela três períodos em termos de evolução: o primeiro período de 1985 a 1989, de crescimento económico, revela crescimento acentuado daqueles fluxos, e principalmente nos três primeiros anos; o segundo período, que vai desde 1989 a 1994 é de oscilações. A maior redução verifica-se de 1989 a 1990, sendo seguida até 1994 por uma estagnação; o terceiro período vai de 1994 a 1996, coincidindo com o relançamento do crescimento económico, e que é de grande aumento nos fluxos de saída, que atingem recordes históricos em 1995 e 1996.

A análise dos fluxos de entrada de IDE na UE revela quatro períodos na sua evolução: o primeiro período de 1985 a 1990 é de grande acréscimo permanente; o segundo período de 1990 a 1994 começa com uma quebra acentuada de 1990 a 1991, e segue com uma estagnação até 1994; o terceiro período de 1994 a 1995 é de grande crescimento, com um recorde histórico no último ano; o quarto período de 1995 a 1996 é de redução acentuada.

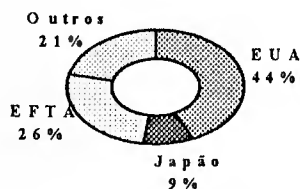
Assim, verificamos que os fluxos de entrada e saída de IDE tendem a evoluir com as fases de expansão e recessão da economia, subindo com as primeiras e baixando com as segundas, apesar de aquela relação estar longe de ser linear, como se observa no gráfico 10, e nomeadamente com a quebra dos fluxos de entrada de 1995 para 1996.

Passamos a uma análise da ventilação geográfica dos fluxos de entrada e saída de IDE da UE. Os gráficos 11 e 12 na página seguinte permitem observar a ventilação geográfica dos fluxos de IDE com os restantes membros da Tríade; a EFTA e Outros.

---

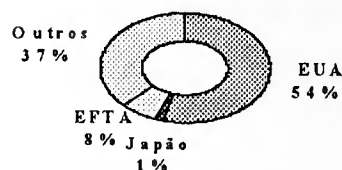
<sup>14</sup> Na verdade, o *European Union Foreign Direct Investment Yearbook* 1996 apresenta os lucros reinvestidos apenas para a Irlanda. Optámos por realizar a análise principal para aquela economia sem os lucros reinvestidos de forma a manter a comparabilidade com as economias ibéricas.

**Gráfico 11: Fluxos de entrada de IDE acumulados na UE (1985-96)**



Fonte: Quadro 5 do anexo.

**Gráfico 12: Fluxos de saída de IDE acumulados da UE (1985-96)**



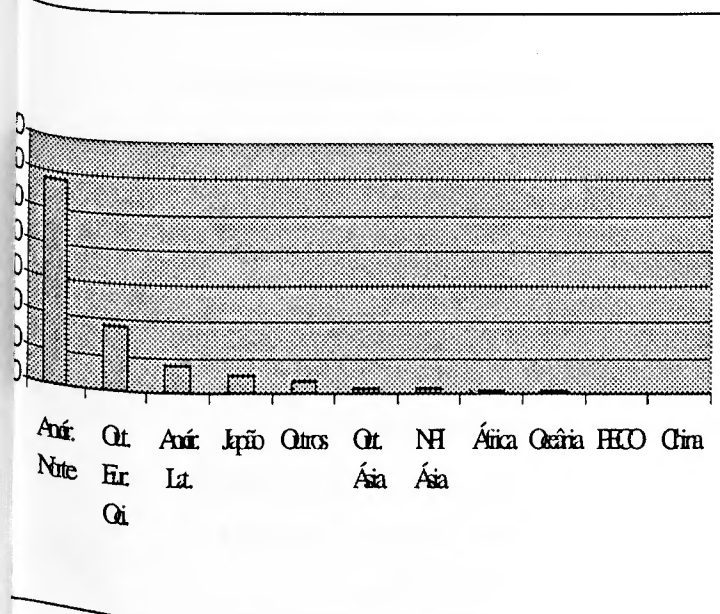
Fonte: Quadro 5 do anexo.

Do lado das entradas, os EUA são de longe a principal origem do IDE ao longo do período, com 44% dos fluxos acumulados. A EFTA fica em segundo lugar com 26%; os Outros em terceiro lugar com 21%. O Japão representou 9% dos fluxos acumulados de entrada.

Do lado das saídas, os EUA representam o primeiro destino do IDE com origem na UE, com 54%; os Outros representam 37%; a EFTA ficou com 8%, e o Japão, que é muito menos importante nos fluxos mundiais de entrada que de saída, não vai além de 1% do IDE com origem na UE.

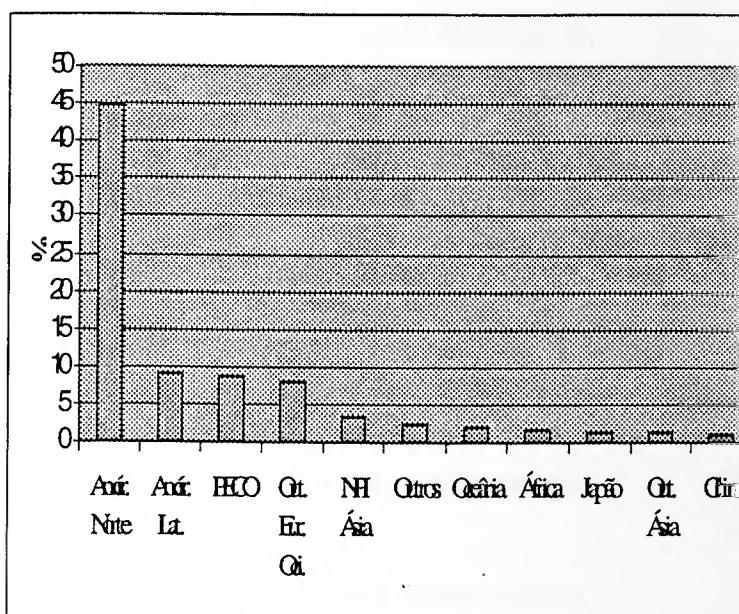
Os gráficos 13 e 14 permitem observar uma ventilação geográfica mais discriminada dos fluxos acumulados de entradas e saídas de IDE na UE15 para o período 1992 a 1996.

**Gráfico 13: Entradas acumuladas de IDE na UE15 (92- 96)**



Fonte: Quadro 7 do anexo<sup>15</sup>.

**Gráfico 14: Saídas acumuladas de IDE da UE15 (92- 96)**



Fonte: Quadro 6 do anexo<sup>16</sup>.

<sup>15</sup> O quadro 7 do anexo apresenta os fluxos de entrada de IDE na UE entre 1992 e 1996, em milhões de ECU e percentagens, por regiões econômicas.

<sup>16</sup> O quadro 6 do anexo apresenta a mesma informação que o quadro 7 para os fluxos de saída de IDE.

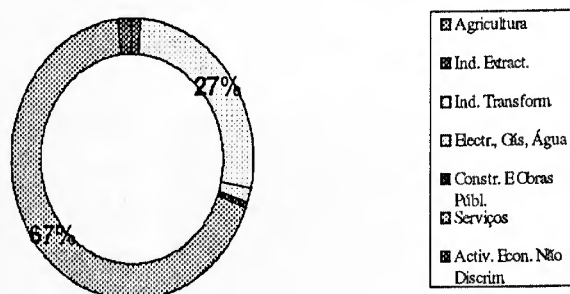


Nos fluxos de entrada, a América do Norte fica próxima de 60%, os Outros da Europa Ocidental com cerca de 20%, a América Latina com cerca de 8%, e o Japão com 5%.

Nos fluxos de saída, entre 1992 e 1996, a América do Norte representou 45%, a América Latina ficou em segundo lugar com 10%, os PECO em terceiro com 9%, e os Outros da Europa Ocidental com 8%. Entre as restantes regiões económicas, apenas os NPI da Ásia tiveram alguma importância com cerca de 4%.

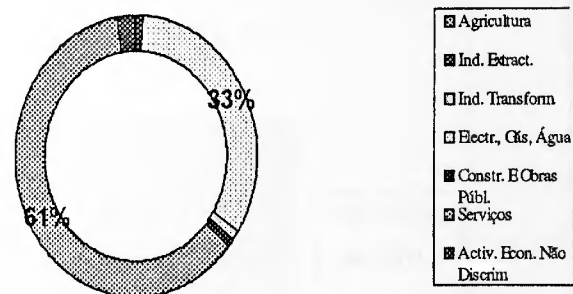
Segue uma análise de ventilação sectorial dos fluxos de entrada e saída de IDE da UE no período 1992 a 1995, considerando os gráficos 15 e 16.

Gráfico 15: Ventilação Sectorial dos Fluxos de Entrada na UE (1992-95)



Fonte: Quadros 8 e 9 do anexo<sup>17</sup>.

Gráfico 16: Ventilação Sectorial dos Fluxos de Saída da UE (1992-95)



Fonte: Quadros 8 e 9 do anexo.

Nas entradas de IDE constatamos a grande importância do sector de Serviços, que representou 67% dos fluxos de entrada entre 1992 e 1995. Com base na observação do quadro 9 do anexo, as actividades de Serviços mais importantes foram: Instituições Financeiras e Seguros com 38,9%; Operações Imobiliárias com 16,8%; Comércio com 7,4%. A Indústria Transformadora representou 27% dos fluxos de entrada, com destaque para a Indústria Química com 5,1% e Outras Indústrias Não Discriminadas. As restantes actividades não foram no seu conjunto além de 6%.

Passando a uma análise da ventilação sectorial dos fluxos de saída para o mesmo período, com base no gráfico 16, verificamos mais uma vez grande concentração nos Serviços e na Indústria Transformadora.

Os Serviços concentram 61% dos fluxos de saída de IDE da UE entre 1992 e 1995. Pela observação do quadro 9 do anexo, destacam-se: Instituições Financeiras e Seguros com 38,6%; Operações Imobiliárias com 14,8% e o Comércio com 5,4%. A

<sup>17</sup> O quadro 8 do anexo apresenta os fluxos de entrada e saída de IDE na UE, no período 1992 a 1995 por sectores de actividade em milhões de ECU. O quadro 9 do anexo apresenta a mesma informação em percentagem. O período considerado não é mais vasto pelo facto de o *European Union Direct Investment*

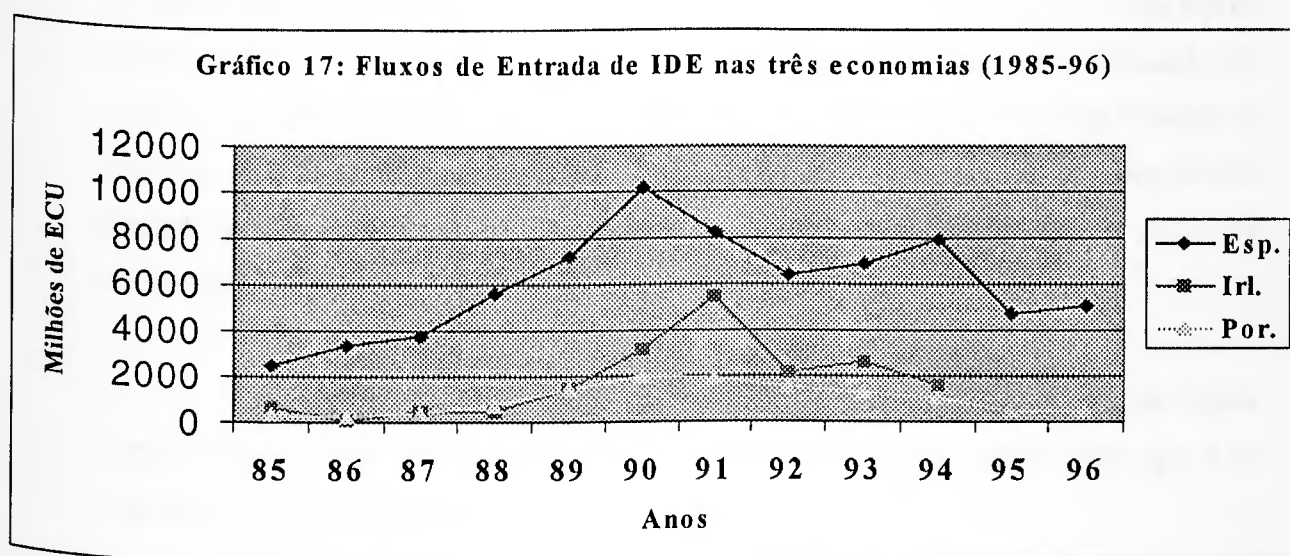


Indústria Transformadora representou 33% dos fluxos de saída, com destaque para a Indústria Química com 11,2% e Outras Indústrias Não Discriminadas. Os restantes sectores não somam mais que 6% no conjunto dos fluxos de saída.

### 1.5. Os fluxos de IDE para Espanha, Irlanda e Portugal

No presente ponto apresentamos os fluxos de entrada de IDE para as três economias centrais no presente estudo<sup>18</sup>, e as ventilações geográfica e sectorial daqueles fluxos<sup>19</sup>.

O gráfico 17 apresenta os fluxos de entrada de IDE em milhões de ECU nas três economias no período 1985 a 1996.



Fonte: Quadro elaborado com base em dados dos *European Union Direct Investment Yearbooks* de 1996 e 1997.

A primeira conclusão que retiramos, é que as três economias não apresentam um comportamento igual na evolução e na volatilidade das variações.

A Espanha, devido à sua muito maior dimensão foi a economia que mais IDE atraiu em termos absolutos; a Irlanda vem a seguir; Portugal foi a economia que menos IDE atraiu.

*Yearbook* 1997 só apresentar dados de ventilação sectorial para este período. As estatísticas referentes a anos anteriores ou não existem ou são incompatíveis.

<sup>18</sup> O objectivo no presente estudo é analisar o IDE em Espanha, Irlanda e Portugal, e não o IDE realizado no exterior com origem naquelas economias, pelo que no presente ponto apenas analisamos os fluxos de entrada de IDE.

<sup>19</sup> Devido às limitações já referidas dos dados estatísticos utilizados, as ventilações geográficas e sectoriais referentes a Espanha e a Portugal referem-se ao período 1992 a 1996. As mesmas ventilações para a Irlanda referem-se ao período 1992 a 1994.

*Para a Espanha* constatamos os seguintes períodos: 1985- 1990, que é de subida muito acentuada dos fluxos de entrada de IDE, que quaduplicam; 1990- 1992, que é de descida acentuada em relação ao fluxo de 1990 (apesar de em 1992 o fluxo permanecer muito acima do montante de 1985); 1992- 1994, com recuperação, apesar de não alcançar os montantes de 1990 e 1991; 1994- 1995, de descida acentuada; 1995- 1996, com ligeira recuperação.

*Para a Irlanda* identificamos os seguintes períodos: 1985- 1986, que é de redução; 1986- 1991, em que evidencia uma subida muito acentuada (principalmente desde 1988); 1991- 1992, que é de grande redução (embora termine em 1992 com um montante elevado em relação ao início do período considerado); 1992- 1993, com ligeira subida; 1993- 1994, com redução; 1994- 1996, sabemos com base em informação do *World Competitiveness Report* da IMD que a Irlanda subiu muito no *ranking* mundial de entradas de IDE (conforme o quadro 48 da página 151- refira-se que as divergências daquele quadro com o gráfico 17 resultam do facto de o quadro 48 incluir os lucros reinvestidos).

*Para Portugal* observamos os seguintes períodos: 1985- 1986, com ligeira redução; 1986- 1990, em que apresenta um acréscimo permanente; 1990- 1996, que é de descida continuada e permanente.

Para uma primeira aproximação da importância relativa dos fluxos de IDE para cada uma das três economias recorremos aos indicadores peso dos fluxos de IDE no PIB e na FBCF. O quadro 4 apresenta aqueles indicadores para a UE, Espanha, Irlanda e Portugal.

**Quadro 4: Peso dos fluxos de IDE no PIB e na FBCF**

Un.: %

		PIB				FBCF					
		1980	1985	1990	1995	1985-90	1991	1992	1993	1994	1995
União Europeia	Entrad.	5,5	8,2	10,8	13,2	9,1	5,4	5,5	5,9	5	6,8
	Saídas	6,3	10,4	11,8	14,6	12,3	7,3	7,2	7,1	7,9	9,2
Espanha	Entrad.	2,4	5,4	13,3	17,6	14,8	9,9	10,5	8,6	9,8	5,3
	Saídas	0,6	1,3	3,3	6	4,7	3,5	1,7	2,8	4	3,1
Irlanda	Entrad.	19,5	24,5	12,5	20,2	23,1	14,1	18	15,9	11,9	24
	Saídas	-	1,1	4,8	6,5	6,8	2,6	2,7	3,1	5,6	8,5
Portugal	Entrad.	4,4	6,5	7,6	7,4	17,7	13,7	8,5	8,1	6,4	3,2
	Saídas	0,5	0,9	0,7	3,3	4,1	2,6	3,1	0,8	1,4	3,4

Fonte: Adaptado de *WIR*, UNCTAD, 1997.

O indicador do peso dos fluxos de entrada de IDE no PIB revela que a Irlanda apresenta o indicador mais elevado em 1995 com 20,2%, seguida da Espanha com 17,6%, ficando ambos os países com um indicador superior aos 13,2% da UE agregada. Portugal apresenta o indicador mais baixo com 7,4%. Refira-se uma tendência geral de subida do indicador entre 1980 e 1995, particularmente no caso da Espanha.

Do lado das saídas, o indicador é menor nas três economias em relação ao indicador da UE (14,6%), o que resulta em boa parte do facto de as maiores empresas da UE estarem incluídas entre os maiores investidores internacionais. A Irlanda apresenta a percentagem mais elevada em 1995, com 6,5%, seguida pela Espanha com 6% e Portugal (3,3%). Está presente nas três economias uma tendência de subida do indicador.

Refira-se ainda o maior peso das entradas de IDE no PIB nas três economias que das saídas, ao contrário do que acontece com a UE agregada, o que se justifica pelo maior grau de internacionalização das empresas das maiores economias europeias face às empresas das três economias.

Na análise do peso dos fluxos de IDE na FBCF, constatamos um comportamento atípico dos três países em relação à UE. No caso da UE verificamos que o indicador, em 1995, nas saídas e entradas de IDE é menor que no período 1985 a 1990; no entanto, a década de 1990 evidencia uma tendência geral de subida, o que não é válido nas três economias.

A Irlanda termina em 1995 com as percentagens mais elevadas (24% nas entradas e 8,5% nas saídas); a Espanha (5,3% nas entradas e 3,1% nas saídas); Portugal (3,2% nas entradas e 3,4% nas saídas). Em relação à UE, apenas a Irlanda apresenta um peso maior das entradas de IDE na FBCF.

Passamos a apresentar a ventilação geográfica dos fluxos de entrada de IDE em Espanha, Irlanda e Portugal no período 1992 a 1996 (para a Irlanda, o período é 1992 a 1994). O quadro 5 na página seguinte permite uma visão dos países e regiões de origem dos fluxos de IDE para as três economias.

Quadro 5: Ventilação Geográfica dos Fluxos de Entrada de IDE na Espanha, na Irlanda e em Portugal Un.: %

	Espanha						Irlanda				Portugal					
	1992	1993	1994	1995	1996	1992-96	1992	1993	1994	1992-94	1992	1993	1994	1995	1996	1992-96
UE15	67,6	81,3	69,3	79,2	73,1	73,7	78,6	69,6	57,2	69,6	78,3	82,1	64,4	77,1	111	79,4
Alemanha	15,1	11,7	27,2	33,7	17,8	20,7			23,1		8,5	15,2	26,5	19	-11,8	13,3
Áustria	0,4	0,3	0,1	0,6	-0,3	0,2			0		1,6	0,5	0	2,2	0,2	0,9
Bélgica e Lux.	5,9	6,7	9,7	6,4	2	6,5			-1,1		-4,1	7,1	2,6	-20,4	-23,7	-3,3
Dinamarca	1,1	0,4	0,5	1,3	0,8	0,8			25,2		0,7	0,5	1	16,8	1	2,4
Espanha									-1,8		8,4	28,2	15,2	-21,9	87	19,8
Finlândia	0,5	1,3	0,8	1,4	-0,7	0,7			0,7		1,4	4,5	0,5	1,2	0,6	1,9
França	20,1	15,4	15	4,8	18,1	15,1			7,8		16,6	7,2	11,3	22,3	11,1	13
Grécia	0	0	0	0,1	0,2	0,1			0		0	0	0	0	0	0
Holanda	5,2	18,5	4,8	5,9	20,8	10,7			42,4		9,3	-0,2	4,4	16,6	21,4	7,7
Irlanda	1,1	1,8	1,1	0,8	-0,3	1					1,8	0	2,1	-3,8	2,1	0,8
Itália	4,3	6,2	9,9	12,8	9,4	8,3			4,1		0,9	1,1	1,9	4,3	-4,5	1
Portugal	5,2	3,2	0,8	2,2	1,5	2,6			0							
Reino Unido	9,3	15	-1	6,8	3,8	6,6			-23,1		32,7	18,5	-1,3	27,7	29,7	20,7
Suécia	-0,7	0,8	0,4	2,2	-0,1	0,5			-24,5		0,4	-0,6	0,3	13	-2,1	1,2
Outros Eur. Ocid.	5,2	7,1	7,4	7,4	3,6	6,3	9,9	-0,4	16,7	7,3	3,5	9,2	12,2	16,6	28	10,7
Suíça	6,2	7,1	7	6	2,9	6,1			14,7		3	9	12,1	13	27,6	10,1
Outros Europa	0,9	0,5	0,8	1,8	1,7	1	1,9	1,1	2,4	1,7	1,8	-0,9	0,2	-3	1,2	0,2
África	0,1	0,1	0,2	0,6	0,1	0,2	0,8	0,6	0,4	0,6	0,3	1	0,3	0,4	0,2	0,5
América	12,2	7	18,3	9,4	16,4	12,9	-2,1	16,7	6,1	7,7	10,1	7,4	11,5	4,7	-42,9	3,9
América do Norte	10,8	5,2	16,9	7,4	15,1	11,3	-3	10,2	4,7	4,4	5,4	2,9	3,5	-4,5	-20,6	0,7
Estados Unidos	10,7	5,3	17,1	7,3	14,7	11,3	-3,2	9,5	7	4,6	5,4	2,6	3,4	2,6	-20	1,4
América Central	0,6	0,9	0,9	1	0,9	0,9	1,1	6,7	1	3,4	3,6	2,3	1	9,3	-21,9	0,7
América do Sul	0,8	0,8	0,5	1,1	0,4	0,7	-0,1	-0,3	0,4	-0,1	1,2	2,3	7	0	-0,4	2,5
Brasil											0,9	2,2	6,9	0	-0,4	2,3
Ásia	4	2,2	3,9	1,6	5,1	3,4	7,2	10,7	12,2	9,9	3,9	0,7	10,5	4,3	1	4,2
Japão	3,4	1,9	3,1	1,2	5,1	2,9	2,8	7,1	5,9	5,4	0,5	0,2	1,2	2	0,8	0,8
Oceânia	0,1	0,1	0	0	0	0,1	3,6	5	2	3,8	0	0	0	0,2	0	0
Outros	10	1,7	0	0	0	2,4	0	-3,4	3	-0,7	2	0	0,8	0	0	0,8
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: Quadros 10, 11 e 12 do anexo<sup>20</sup>.

A primeira conclusão a tirar para as três economias é que não se verifica uma permanência das diferentes origens em termos de posições relativas ao longo dos anos, já que se tratam de fluxos.

Para a Espanha, a UE é sempre muito importante, representando 73,7% do IDE. Revela uma oscilação ao longo do tempo ao nível do seu peso relativo. Atinge um máximo em 1993 com 81,3%, e um mínimo em 1992 com 67,6%, terminando em 1996 com uma percentagem intermédia de 73,1%.

Os países que ficaram acima de 10% em termos de fluxos acumulados foram os seguintes: a Alemanha com 20,7% é a primeira economia de origem do IDE (atingiu

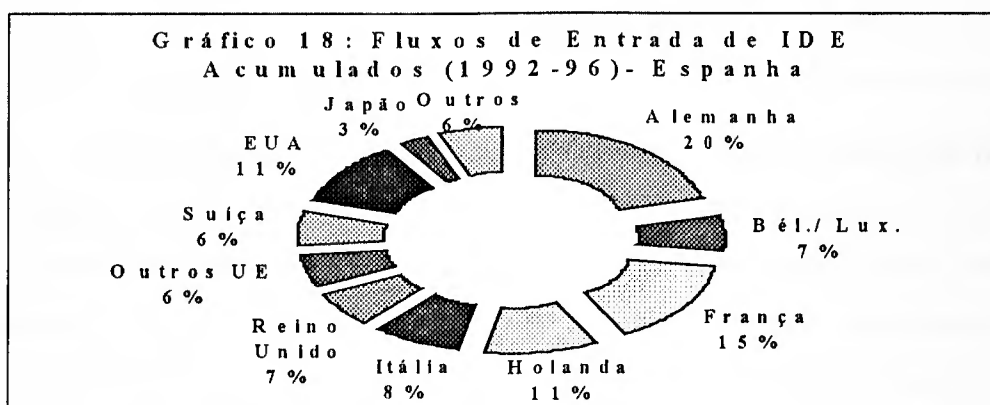
<sup>20</sup> O quadro 10 do anexo apresenta a ventilação geográfica dos fluxos de entrada de IDE em Espanha no período 1992 a 1996. O quadro 11 do anexo apresenta a mesma informação para Portugal. O quadro 12 do anexo apresenta a mesma informação para a Irlanda no período 1992 a 1994.

um máximo em 1995 com 33,7% e um mínimo em 1993 com 11,7%, terminando com 17,8% em 1996); a França baixou entre 1992 e 1995, e recuperou em 1996 para 18,1%; os EUA tinham atingido o segundo lugar em 1994 com um máximo de 17,1%, terminando com 14,7% em 1996; a Holanda revelou grandes oscilações, culminando nos 20,8% em 1996.

Entre 5% e 10% dos fluxos acumulados entre 1992 e 1996 encontram-se os seguintes países: a Itália aumentou o seu peso até um máximo de 12,8% em 1995, para depois baixar para 9,4% em 1996, e com um mínimo de 4,3% em 1992; o Reino Unido apresentou uma tendência geral de redução da sua posição, terminando com 3,8% em 1996; a Bélgica e o Luxemburgo subiram até 1994 e depois baixaram; a Suíça teve uma evolução similar.

Os Outros Países da UE não mencionados, representaram no seu conjunto um máximo de 8,6% em 1995 e um mínimo de 1,1% em 1996. Entre estes países; Portugal foi o único que ultrapassou os 5% num ano- em 1992 alcançou os 5,2%. O Japão tem reduzida importância, atingindo o máximo de todo o período em 1996 com 5,1%.

O gráfico 18 resume a ventilação geográfica do IDE para Espanha.



Fonte: Quadro 10 do anexo.

No caso da Irlanda, tal como acontece nas duas outras economias, a UE aparece destacada, representando 69,6% dos fluxos acumulados, embora evidencie uma tendência geral de redução do seu peso, passando de 78,6% a 57,2% nos extremos do período 1992 a 1994.

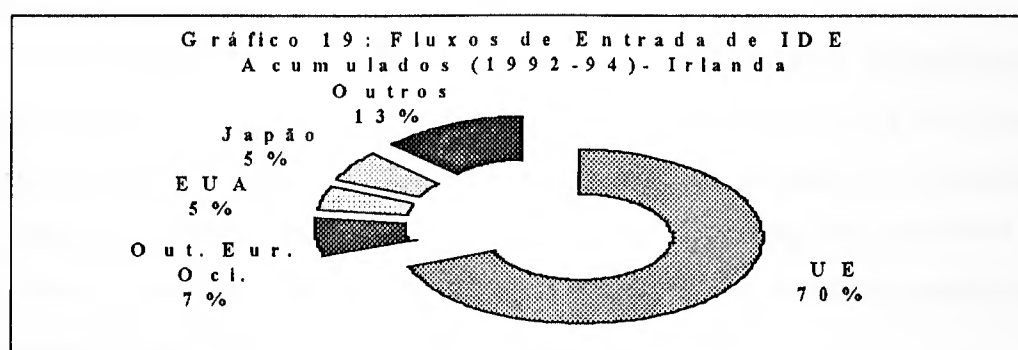
O Eurostat na sua publicação sobre estatísticas de IDE, apenas apresenta discriminação dos fluxos de entrada de IDE com origem nos Estados Membros da UE para o ano de 1994, como se pode observar no quadro 6. Naquele ano, o primeiro país de origem do IDE na Irlanda, foi a Holanda com 42,4%; a Dinamarca apareceu em segundo

lugar com 25,2%; a Alemanha em terceiro com 23,1%; o quarto lugar foi para a Suíça com 14,7%.

Ainda acima de 5% apareciam os seguintes países: a França (7,8%); os EUA (7%), que atingiu um máximo em 1993 com 9,5% e um mínimo em 1992 com -3,2%; o Japão (5,9%) com a percentagem mais alta em 1993 (7,1%) e a mais baixa em 1992 (2,8%).

Refira-se ainda alguma importância em 1993 da América Central com 6,7% e da Oceânia (com destaque para a Austrália) com 5%. Pelo desinvestimento em 1994, devem destacar-se o Reino Unido (-23,1%) e a Suécia (-24,5%).

O gráfico 19 sintetiza a ventilação geográfica do IDE para a economia irlandesa.



Fonte: Quadro 12 do anexo.

A análise anterior de ventilação para a Irlanda surpreende-nos pelas reduzidas percentagens dos EUA, pois a grande importância daquela economia nos fluxos de IDE para a Irlanda tem sido avançada por diversos autores. Para a explicação dos resultados alcançados, há que considerar as seguintes condicionantes: o período considerado é muito curto e de recessão económica internacional, o que pode ser suficiente para enviesar os resultados; também existe a possibilidade de um montante considerável do IDE proveniente de outros países europeus ter na realidade origem em filiais de EMN americanas naqueles países, o que sendo assim subestima o IDE americano.

Para além daqueles factores, a análise não incluiu os lucros reinvestidos, devido ao objectivo que temos em manter a comparabilidade entre as três economias. No entanto, no caso da Irlanda, se adicionarmos os lucros reinvestidos (dados da publicação de IDE do Eurostat de 1996), os EUA passam a constituir de forma muito destacada o primeiro país de origem do IDE no período 1992 a 1994 com 32,3% dos fluxos acumulados e com uma tendência de subida, passando de 23% em 1992 para 41,6% em 1996.

Na nossa opinião, estes resultados devem relacionar-se com a recessão económica do período, no sentido em que durante períodos de contracção da actividade económica, as empresas serão mais relutantes em iniciar novos projectos de investimento no exterior, o que se terá traduzido na economia irlandesa numa redução do número e montante de novos projectos (e principalmente provenientes dos EUA, que são a principal origem), o que tende a explicar o reduzido significado do IDE americano no quadro 5. No entanto, como antes do período considerado ocorreu um forte investimento das EMN americanas na Irlanda (conforme o gráfico 34 da presente dissertação, na página 102), aquelas não deixaram de reinvestir lucros em projectos já implantados.

*Em Portugal*, a UE constituiu a principal origem com cerca de 80% dos fluxos acumulados ao longo do período.

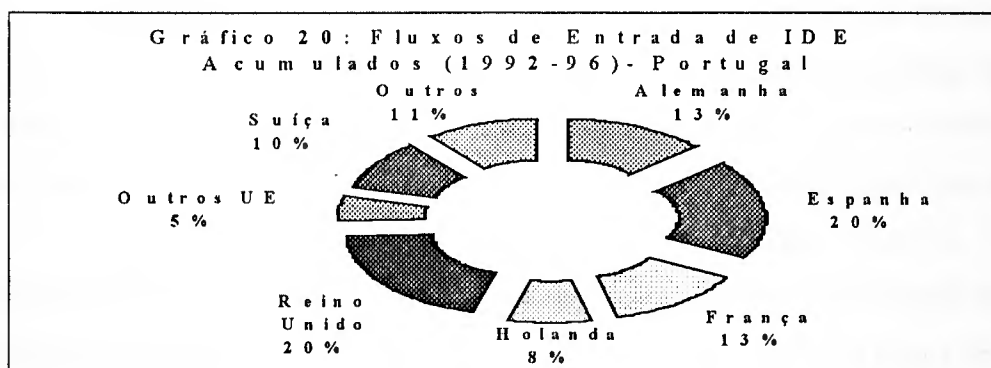
Os países que ficaram acima de 10% nos fluxos acumulados de IDE foram os seguintes: Reino Unido com 20,7%, que baixou até 1994 e recuperou até 1996; Espanha (19,8%), que baixou muito entre 1993 e 1995, para em 1996 alcançar 87%; Alemanha, tendo subido entre 1992 e 1994, voltando a baixar até 1996, ano em que desinvestiu com -11,8%; França, com oscilações ao longo do período; Suíça, que aumentou sempre o seu peso ao longo do período, de 3% em 1992 para 27,6% em 1996.

Entre 5% e 10% dos fluxos acumulados apenas aparece a Holanda, que subiu bastante entre 1994 e 1996, culminando em 21,4% em 1996. Os Outros Países da UE no seu conjunto representaram 4,9% dos fluxos acumulados entre 1992 e 1996. Atingiram a percentagem máxima de 13,3% em 1995, e a mínima de forte desinvestimento de -26,4% em 1996. Entre aqueles países devem destacar-se os seguintes: a Dinamarca, que alcançou 16,8% em 1995; a Suécia com um máximo em 1995 de 13%; a Bélgica e o Luxemburgo com um máximo de 7,1% em 1993 e um mínimo de -23,7% em 1996.

Devem ainda referir-se fora da Europa os seguintes países: o Brasil (2,3% nos fluxos acumulados), tendo subido até 1994 e decrescido até 1996; os EUA, que atingiram a sua percentagem máxima em 1992 (5,4%) e nos fluxos acumulados não foram além de 1,4%; o Japão, que teve sempre reduzida importância.

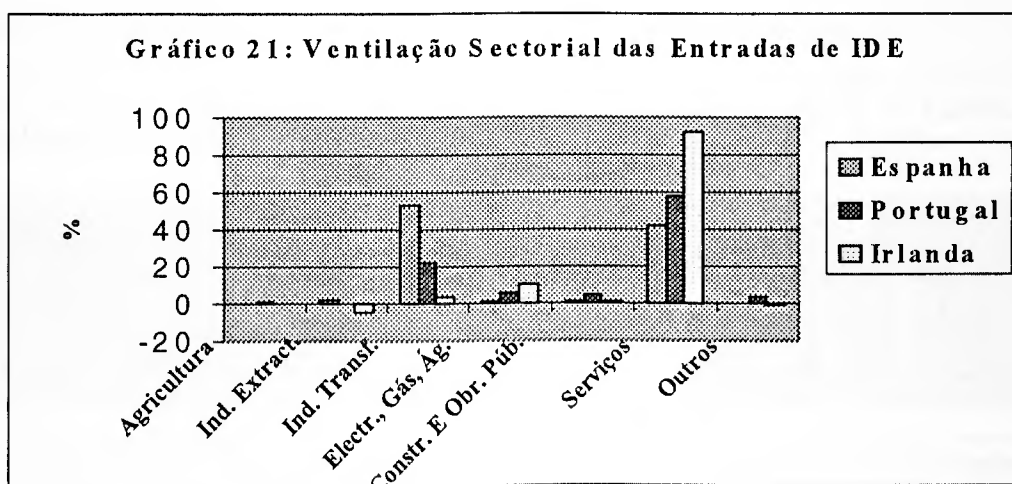
Outra observação importante do quadro 5 é o facto de em 1996 assistirmos a uma redução considerável em Portugal por parte de economias como a Alemanha, a Bélgica e o Luxemburgo, os EUA, a Itália e a Suécia. Em contrapartida, países como a Espanha, o Reino Unido, a Suíça, a Holanda e a França parecem ter reforçado as suas

posições, com grande destaque para a Espanha (87% dos fluxos de entrada). O gráfico 20 resume a ventilação geográfica dos fluxos de IDE para Portugal.



Fonte: Quadro 11 do anexo.

Passamos a apresentar a ventilação sectorial dos fluxos de entrada de IDE em Espanha, Irlanda e Portugal, considerando o gráfico 21.



Fonte: Quadros 13, 14 e 15 do anexo<sup>21</sup>.

A primeira conclusão resulta da observação da importância dos Serviços e da Indústria Transformadora como destino do IDE, apesar de os três países evidenciarem características distintas.

Para a Irlanda e Portugal, e sobretudo no primeiro caso, os Serviços são de longe o sector mais importante, enquanto na Espanha, a Indústria Transformadora aparece em primeiro lugar.

No caso da Irlanda assistimos a uma grande concentração no sector de Serviços, que ultrapassaram os 90% dos fluxos de entrada de IDE entre 1992 e 1994. Em segundo lugar aparece a Electricidade, Gás e Água com cerca de 10%; a Indústria Transformadora vem apenas em terceiro lugar com cerca de 3%. A Construção e Obras

<sup>21</sup> O quadro 13 do anexo apresenta a ventilação sectorial dos fluxos de entrada de IDE em Espanha no período 1992 a 1996. O quadro 14 apresenta a mesma informação para Portugal. O quadro 15 apresenta a mesma ventilação para a Irlanda para o período 1992 a 1994.

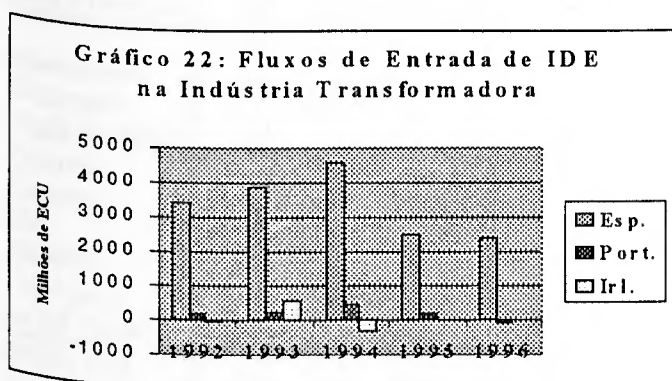


Públicas e a Agricultura são insignificantes. A Indústria Extractiva e os Outros aparecem como sectores de desinvestimento.

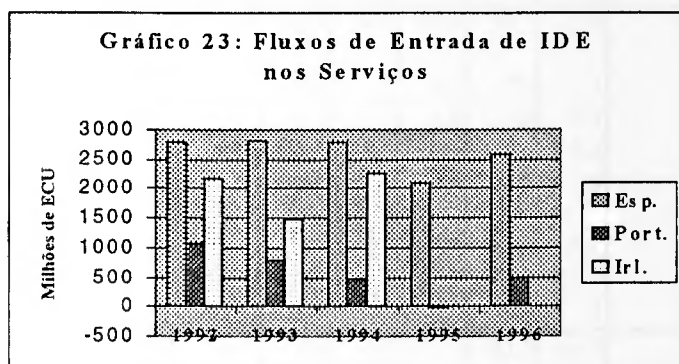
No caso de Portugal, o sector de Serviços aparece também em primeiro lugar com cerca de 58%; segue-se a Indústria Transformadora com 22%; em terceiro lugar fica a Electricidade, Gás e Água com 6%; depois vem a Construção e Obras Públicas com 4%; os Outros com 3,6%. A Agricultura e a Indústria Extractiva são insignificantes.

Para a Espanha, verificamos um maior equilíbrio entre a Indústria Transformadora e os Serviços. Entre as três economias, apenas a economia espanhola apresenta a Indústria Transformadora em primeiro lugar com 54% dos fluxos de entrada de IDE. O segundo lugar é para os Serviços com 42%. A Indústria Extractiva aparece em terceiro lugar com 3%. Os restantes sectores são insignificantes.

Os gráficos 22 e 23 permitem a observação da evolução dos fluxos de entrada de IDE na Indústria Transformadora e nos Serviços nas três economias.



Fonte: Quadros 13, 14 e 15 do anexo.



Fonte: Quadros 13, 14 e 15 do anexo.

Na Indústria Transformadora, a Espanha foi a economia que mais IDE atraiu entre as três economias ao longo do período. Podemos identificar dois períodos na evolução em Espanha: o período de 1992 a 1994, que é de crescimento permanente; o período 1994 a 1996, que é de decréscimo, com um mínimo em 1996.

Portugal evidencia os mesmos períodos que a Espanha em termos de evolução, com fluxos bastante menores, e evidenciando um ligeiro desinvestimento em 1996.

A Irlanda começa em 1992 com um pequeno desinvestimento, em 1993 ultrapassa Portugal nos fluxos de entrada; em 1994 evidencia um desinvestimento acentuado.

Nos Serviços, a Espanha continua a aparecer como a economia que mais IDE atraiu. Entre 1992 e 1994, os fluxos mantêm-se constantes. De 1994 a 1995 regista-se

uma redução, seguida de uma recuperação em 1996, ficando ainda aquém dos valores do início do período.

A Irlanda foi a segunda economia nos fluxos de entrada nos Serviços. Entre 1992 e 1993 registou uma redução considerável, para em 1994 atingir o máximo do período.

Portugal evidencia dois períodos: de 1992 a 1995, verificamos uma redução permanente nos fluxos de entrada nos Serviços (e em 1995 um pequeno desinvestimento); entre 1995 e 1996, observamos uma recuperação para níveis ainda bastante inferiores aos de 1992.

Aprofundamos a análise de ventilação sectorial com base no quadro 6.

**Quadro 6: Ventilação Sectorial dos fluxos de entrada de IDE na Espanha, na Irlanda e em Portugal** Un.: %

	Espanha						Irlanda				Portugal					
	1992	1993	1994	1995	1996	1992-96	1992	1993	1994	1992-94	1992	1993	1994	1995	1996	1992-96
Agricultura e Pesca	0,9	0,6	0,3	0,3	0,4	0,5	0	0	0,3	0,1	0,9	1	0,3	0,2	1,9	0,8
Indústria Extractiva	0,9	0,7	8,5	0,5	0,4	2,7	0	-0,2	-17,5	-4,4	0,7	0,4	-	0,6	0,4	0,4
nd.	53,2	56,1	55,7	53	47,2	53,5	-2,4	20,6	-20	2,8	13,2	18,4	45,8	38,7	-12,8	21,8
Transformadora																
nd. Alimentares	7,1	9,9	15,3	6,7	6,8	9,8	-	-	-	-	2,7	-	4,1	-7,5	1	1
nd. Têxtil/ Vestuário	6	6	4,1	4,4	3,5	4,9	-	-	-	-	5,2	-	6,1	17,4	3,1	5,1
nd. Químicas	13,1	10,7	11,8	14,7	17,3	13,1	-	-	-	-	-0,8	7,5	4,4	-13,2	-5,2	0,8
nd. Siderúrg./ Metalúrg.	5,2	3,7	3,1	3,6	2,4	3,6	-	-	-	-	0,5	-	1,4	6,1	2,9	1,4
nd. Mecânica	2,7	3,1	2	2	1,4	2,3	-	-	-	-	3,6	-	4,6	12,6	-5,4	2,9
Mat. Transporte	2,8	9,9	14,4	8,7	7,6	9,1	-	-	-	-	0,7	0,2	20,2	3,8	-10,1	4
Outras Ind. Transf.	16,3	-	4,9	12,9	8,2	7,9	-	-	-	-	1,2	-	4,9	19,6	1	3,6
Electricid., Gás, água	0,1	0,2	1,5	0,6	0,1	0,6	1,1	22,6	-1,3	9,4	0,5	10	-	41,5	-14,6	5,7
Constr. e Obr. Púb.	1,2	1,4	0,4	1,2	0,8	1	0	1,4	1,5	1	7,1	2,9	1,6	4,9	2,9	4,1
Serviços	43,6	40,9	33,6	44,3	51	41,7	100	56,1	144	92,6	72,8	59,6	42,8	-4,3	102	57,6
Comércio	12,4	8,9	6,9	9,5	14,4	10,1	-6,9	8,4	7	2,8	-3,8	6,8	3,4	26,5	41	8,3
Hotelaria/ Restauração	1,1	2,2	1,9	2	3,1	2	0	0	-2,5	-0,6	1,8	0,5	7,6	1,4	-0,6	2,4
Transp. e Comunic.	1	0,8	1	1,3	1,7	1,1	1,1	1,1	1,6	1,2	1,5	1,1	1,9	0	7,6	1,9
Inst. Financ./ Seguros	19,7	14	9	15,6	9,5	13,4	54,8	38,8	117	63,5	56,1	47,6	19,1	-54,7	-18,4	26,6
Oper. Imobiliárias	9	14,3	13,2	14,8	20	13,9	51,2	7,8	20,6	25,7	16,7	3,2	10,5	22,1	66,6	17,3
Outros Serviços	0,5	0,7	1,6	1,1	2,3	1,2	-0,1	0	-0,3	-0,1	0,5	0,5	0,3	0,4	6	1
Activ. Não Discrim.	0	-	0	0,1	-	0	1,2	-0,6	-6,7	-1,5	3,2	2,7	5,7	3,8	2,9	3,6
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

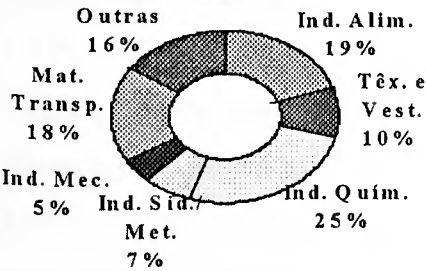
Fonte: Quadros 13, 14 e 15 do anexo.

Para a Espanha, verificamos que apesar de a Indústria Transformadora aparecer em primeiro lugar nos fluxos acumulados, existe uma tendência de afirmação dos Serviços. De facto, até 1995, a Indústria Transformadora manteve o primeiro lugar, subindo ligeiramente entre 1992 e 1993, para em seguida reduzir o seu peso de 56,1% em 1993 para 47,2% em 1996- ano em que pela primeira vez, os Serviços aparecem em

primeiro lugar. Os Serviços reduziram o seu peso entre 1992 e 1994, de 43,6% a 33,6%; subiram a seguir até 51% em 1996, devendo destacar-se o crescimento nas Operações Imobiliárias de 9% em 1992 para 20% em 1996 e do Comércio, que passou no mesmo período de 12,4% a 14,4%. As Instituições Financeiras revelaram um comportamento oscilante, e passaram de 19,7% para 9,5% nos extremos do período. Dentro da Indústria Transformadora deve referir-se o crescimento do peso da Indústria Química de 13,1% a 17,3% nos extremos do período, e o decréscimo das seguintes indústrias: Indústria Têxtil e Vestuário de 6% a 3,5%; Indústria Siderúrgica e Metalúrgica de 5,2% a 2,4%; Indústria Mecânica de 2,7% a 1,4% e das Outras Indústrias Transformadoras de 16,3% a 8,2%. As Indústrias Alimentares e o Material de Transporte evidenciam oscilações ao longo do período. Entre os restantes sectores, deve referir-se a Indústria Extractiva, que em 1994 chegou a atingir 8,5% das entradas, tendo depois perdido importância.

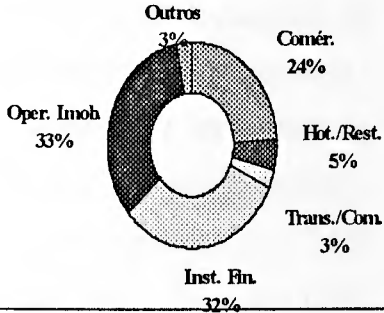
Os gráficos 24 e 25 apresentam ventilações na Indústria Transformadora e nos Serviços em Espanha.

Gráfico 24: Entradas de IDE por indústria (1992-96)- Espanha



Nota: Entradas na Indústria Transformadora= 100%.  
Fonte: Quadro 13 do anexo.

Gráfico 25: Fluxos de Entrada de IDE por actividades de Serviços (1992-96)- Espanha



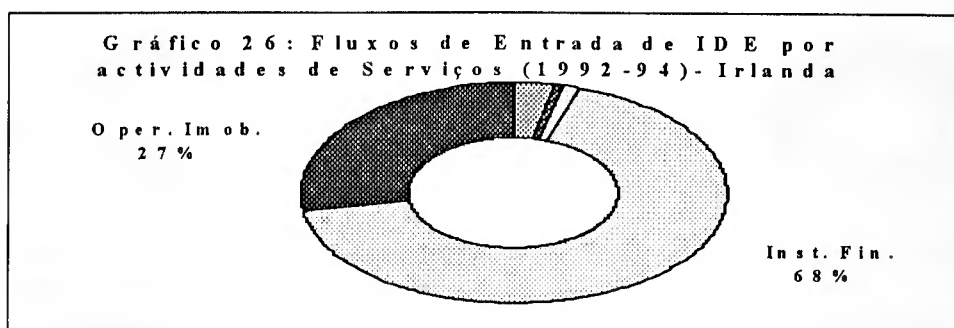
Nota: Entradas nos Serviços= 100%.  
Fonte: Quadro 13 do anexo.

Verificamos que dentro da Indústria Transformadora, se destacam as Industrias Química, Alimentar e Material de Transporte. Nos Serviços evidenciam-se as Operações Imobiliárias, as Instituições Financeiras e o Comércio.

No caso da Irlanda há a referir grandes flutuações do peso dos diferentes sectores nas entradas de IDE ao longo do período 1992 a 1994. Os Serviços são sempre muito importantes e atingem um máximo de 143,5% em 1994 (ano com desinvestimento na Indústria Transformadora). Dentro do sector de Serviços, destacamos as seguintes actividades: Instituições Financeiras, que oscilam, com tendência crescente, passando de 54,8% para 117,1% nos extremos do período; Operações Imobiliárias, que tendem a perder importância, passando de 51,2% para 20,6% entre 1992 e 1994; Comércio, com uma tendência crescente. A Indústria Transformadora apresenta grandes oscilações, com

um máximo de 20,6% em 1993 e um mínimo de -20% em 1994, com desinvestimento. Entre os restantes sectores, merece referência a Indústria Extractiva pelo desinvestimento estrangeiro, culminando em 1994 nos -17,5%.

O gráfico 26 apresenta a ventilação das entradas de IDE nos Serviços<sup>22</sup>.



Nota: Entradas nos Serviços= 100%.

Fonte: Quadro 15 do anexo.

Constatamos uma grande concentração do IDE nas Instituições Financeiras, e em menor escala nas Operações Imobiliárias.

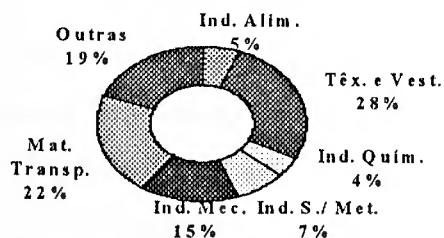
*Para Portugal* verificamos a existência de grandes oscilações na importância relativa dos diferentes sectores nas entradas de IDE ao longo do período. A Indústria Transformadora aumentou de forma acentuada o seu peso entre 1992 e 1994, passando de 13,2% a 45,8%, para depois cair até 1996, que é ano de desinvestimento no sector com -12,8%. Aquela volatilidade na Indústria Transformadora agregada é extensível às diferentes indústrias que a compõem. Destaquem-se as seguintes indústrias: Indústria Têxtil e Vestuário com 17,4% em 1995 e 3,1% em 1996; Indústria Química com 7,5% em 1993 e -13,2% em 1995; Indústria Mecânica com 12,6% em 1995 e -5,4% em 1996; Material de Transporte com 20,2% em 1994 e -10,1% em 1996. Os Serviços baixam muito entre 1992 e 1995, de 72,8% para -4,3%, para em 1996 crescerem muito até 102,3% (com desinvestimento na Indústria Transformadora). Dentro dos Serviços, destacam-se pelas subidas as seguintes actividades: Operações Imobiliárias, que passaram de 16,7% em 1992 para 66,6% em 1996; Comércio, que passou de -3,8% em 1992 para 41% em 1996; Transportes e Comunicações, de 1,5% em 1992 para 7,6% em 1996; Outros Serviços, que passaram de 0,5% em 1992 a 6% em 1996. Pela descida muito acentuada devem referir-se as Instituições Financeiras, que passaram de 56,1% em 1992 para desinvestimento em 1995 (-54,7%) e 1996 (-18,4%). Entre os restantes sectores,

<sup>22</sup> Não apresentamos uma ventilação do sector da Indústria Transformadora, pelo facto de a publicação do Eurostat sobre IDE não disponibilizar dados para as entradas de IDE por indústria na Irlanda, ao contrário do que acontece com Portugal e Espanha.

devem assinalar-se: a Electricidade, Gás e Água que subiu muito até 1995 (41,5%) e decresceu em 1996 (-14,6%); a Construção e Obras Públicas com tendência decrescente.

Os gráficos 27 e 28 apresentam a ventilação na Indústria e nos Serviços.

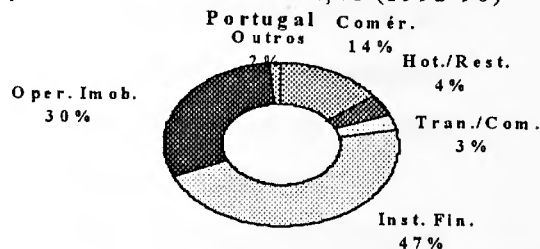
Gráfico 27: Entradas de IDE por indústria (1992-96)- Portugal



Nota: Entradas na Indústria Transformadora= 100%.

Fonte: Quadro 14 do anexo.

Gráfico 28: Fluxos de Entrada de IDE por actividades de Serviços (1992-96)- Portugal



Nota: Entradas nos Serviços= 100%.

Fonte: Quadro 14 do anexo.

Dentro da Indústria Transformadora destacam-se as indústrias: Têxtil e Vestuário; Material de Transporte; "Outras"; Mecânica. Nos Serviços, as actividades mais importantes são: Instituições Financeiras; Operações Imobiliárias; Comércio.

Concluimos o capítulo resumindo as ventilações para as três economias.

A *Espanha* apresenta pesos das entradas de IDE no PIB e na FBCF intermédios entre as três economias. O IDE é proveniente em primeiro lugar de países da UE, com destaque para a Alemanha (mais de um quinto do IDE), a França, a Holanda. Fora da UE, os EUA são uma origem importante. A Indústria Transformadora foi o primeiro destino do IDE (com destaque para as indústrias Química, Alimentar, Material de Transporte). Os Serviços revelaram uma tendência ascendente, nas Operações Imobiliárias, nas Instituições Financeiras e no Comércio.

A *Irlanda* aparece com um "modelo" muito baseado no IDE, pois apresenta pesos bastante elevados do IDE no PIB e na FBCF. Nas origens, a UE é muito importante, mas se considerarmos os lucros reinvestidos, os EUA são de longe a primeira economia de origem. Verifica-se uma grande concentração do IDE nos Serviços, e principalmente nas Instituições Financeiras e nas Operações Imobiliárias.

*Portugal* evidencia os menores pesos do IDE no PIB e na FBCF. A UE é de longe a maior origem, devendo destacar-se os seguintes países: Reino Unido, Espanha, Alemanha e França. Fora da UE deve referir-se a Suíça. Os Serviços são o principal sector de destino (Instituições Financeiras, Operações Imobiliárias, Comércio). A Indústria Transformadora vem em segundo lugar, sobressaindo as indústrias Têxtil e de Material de Transporte.

## 2. OS MODOS DE OPERAÇÃO INTERNACIONAL DAS EMPRESAS E AS TEORIAS DO IDE

Parece-nos interessante estender a análise para além do fenómeno do IDE aos outros modos de operação internacional das empresas, já que a decisão de uma empresa em realizar IDE aparece, na maior parte das vezes, como uma alternativa aos restantes modos de envolvimento internacional, como a exportação e as formas contratuais.

O capítulo começa por discutir o fenómeno da internacionalização de empresas, considerando os diferentes modos de operação internacional, e em seguida apresenta as diversas abordagens teóricas que têm sido propostas pelos diversos autores para explicar o fenómeno do IDE.

Optámos por privilegiar as Novas Teorias do IDE das décadas de 1980 e 1990 por serem aquelas que na actualidade mais interesse suscitam- a teoria eclética ou Paradigma OLI de Dunning (1981, 1988) e a teoria sintética de Mucchielli (1987, 1991).

O capítulo recua, no entanto, até às teorias que surgiram desde a década de 1960 (não se indo mais atrás, pelo facto de antes daquele período não existir uma teoria do IDE), quando as teorias do IDE passam a identificar-se com as teorias do envolvimento económico internacional das EMN, dado serem estas as principais responsáveis pelo fenómeno em estudo (Fontoura, 1997).

Para Root (1978)<sup>23</sup>, uma teoria do IDE deve responder a três questões:

- Porque investem as empresas em territórios diferentes do seu território de origem?
- Como conseguem aquelas empresas concorrer com as empresas locais, que à partida detêm vantagens pelo melhor conhecimento do ambiente local?
- Porque escolhem as empresas entrar em mercados externos na modalidade de IDE, prescindindo da exportação e da venda de licenças de exploração dos seus produtos a empresas locais?

A resposta àquelas questões foi sendo dada pelas diferentes teorias.

---

<sup>23</sup> Cf. Fontoura, M.P. (1997).

## 2.1. Os modos de operação internacional das empresas

A literatura económica sobre internacionalização apresenta diversas definições para aquele fenómeno, e adopta perspectivas diferentes na sua análise. A uma perspectiva microeconómica que adopta como unidade de análise a empresa, opõe-se uma perspectiva macroeconómica que considera a economia nacional como unidade. A perspectiva *inward* (de fora para dentro), que considera o investimento directo estrangeiro, as importações, a aquisição de tecnologia estrangeira, opõe-se à perspectiva *outward* (de dentro para fora), que analisa o investimento directo no estrangeiro, as exportações, o *licensing-out* (Simões, 1997).

No presente estudo consideramos sobretudo a perspectiva microeconómica da empresa e *outward*.

Entre as múltiplas definições de internacionalização existentes, avançamos com as seguintes:

"a internacionalização é de facto, um processo gradual do envolvimento das empresas em operações de negócio internacional. Em regra, as empresas vão reforçando as suas posições no estrangeiro à medida que vão acumulando experiência internacional e melhorando o seu conhecimento sobre as condições de actuação no estrangeiro." (Simões, 1997).

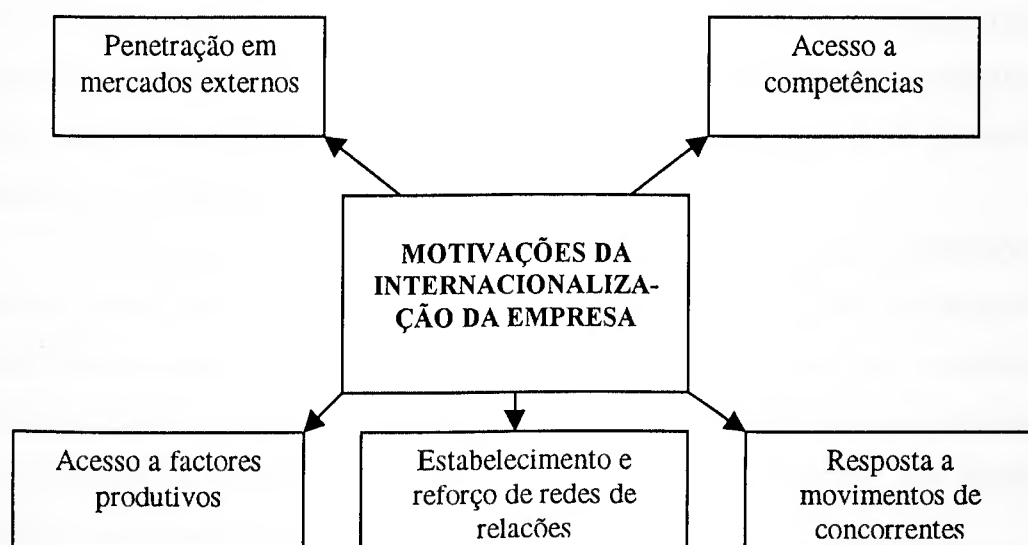
Uma outra definição simplificada de internacionalização microeconómica e *outward* é a de Ron Meyer- internacionalização é "o processo pelo qual uma empresa aumenta o nível das suas actividades de valor acrescentado fora do país de origem." (Citado em Simões, 1997). Na verdade, parece-nos que "internacionalização" é difícil de definir de forma consensual devido à grande variedade de fenómenos que se pretendem abranger- não será aquele termo uma espécie de convenção que se adoptou para incluir num mesmo "saco" fenómenos económicos de natureza diferente?

A concepção de internacionalização da empresa como processo gradual em que a empresa vai passando de modos de operação com menor comprometimento de recursos e menor risco (exportação) e para mercados geográfica e culturalmente mais próximos, para modos de operação mais exigentes em recursos, com maior risco (e

também maior controlo), como o IDE, e para mercados mais distantes foi desenvolvida pelos economistas nórdicos.

Para aprofundar a compreensão do fenómeno da internacionalização das empresas, fazemos referência às principais motivações e condicionantes do processo, considerando a tipologia proposta pelo Professor Vítor Simões (1997). As principais motivações encontram-se esquematizadas na figura 2.

**Figura 2: As Motivações da Internacionalização de Empresas**



Fonte: Figura elaborada pelo autor com base na tipologia do Professor Vítor Simões.

Os factores para a internacionalização da empresa apresentados na figura 2 acima não são exaustivos nem mutuamente exclusivos. Acrescente-se ainda à figura 2 anterior, os incentivos que os Estados conferem ao IDE, tanto numa óptica de origem como numa óptica de destino.

Passamos a tecer algumas considerações sobre cada um dos factores avançados na figura 2.

A *Penetração em Mercados Externos* é avançada por muitos autores como o primeiro factor da internacionalização. Esta lógica surge da análise que as empresas fazem da atractividade dos mercados, procurando identificar oportunidades, assim como responder a um dinamismo esperado da procura. Pode resultar de anteriores operações de exportação que avançam para modos mais comprometidos em recursos de internacionalização (IDE), ou da saturação do mercado doméstico da empresa.



*O Acesso a Factores Produtivos* manifesta-se pelo desejo que as empresas têm em localizar actividades produtivas em territórios onde os factores como o trabalho e outros, são mais baratos- trata-se de reduzir os custos de produção pela exploração dos diferenciais nos preços dos factores entre países. Na mesma ordem de factores, destaca-se ainda a necessidade de as empresas garantirem o controlo e aprovisionamento de factores críticos, como é frequente no sector mineiro, por exemplo.

*O Estabelecimento e Reforço de Redes de Relações* determina também processos de internacionalização. Por exemplo, muitas empresas procuram seguir clientes no sentido de preservar e aprofundar relações de fornecimento. Aqui, o objectivo da empresa não é o de aceder directamente a mercados, mas sim o de preservar a consistência e a estabilidade de redes.

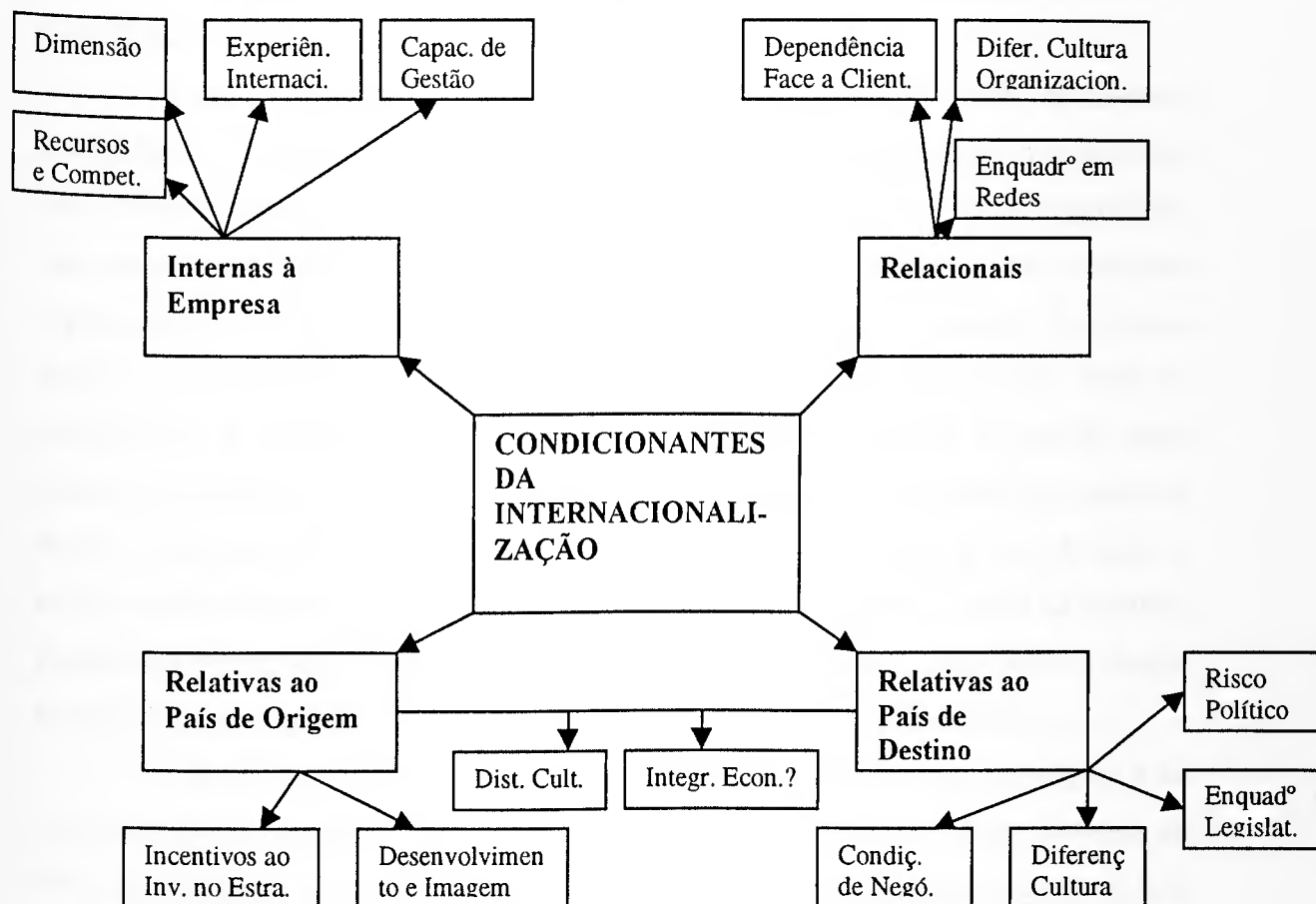
*A Resposta a Movimentos de Concorrentes* traduz-se em movimentos do tipo *follow the leader*, em que após a internacionalização da empresa líder do negócio, as empresas concorrentes respondem com acção similar, ou no caso dos investimentos cruzados, nos quais se verifica que após um movimento de internacionalização de uma ou várias empresas; as empresas no mesmo sector e no país de destino das primeiras, respondem investindo no país de origem das *leaders*.

*O Acesso a Competências* tem assumido uma importância cada vez maior nos últimos anos, pelo aprofundamento do processo da globalização, pela dispersão crescente à escala internacional dos espaços de inovação e pelo crescimento da importância dos factores produtivos intangíveis na determinação da vantagem competitiva das empresas. As empresas procuram garantir o acesso rápido às inovações desenvolvidas nos centros inovadores, de modo a incorporá-las no processo produtivo.

Para além dos factores de internacionalização anteriormente avançados, as empresas são influenciadas nas suas estratégias de internacionalização por um conjunto de condicionantes, entre as quais, destacamos as que se encontram esquematizadas na figura 3 na página seguinte.

Assim, entre as *Condicionantes Internas*, destacamos a dimensão da empresa, já que empresas mais pequenas e com menores recursos humanos e financeiros tendem a encontrar maiores dificuldades num processo de internacionalização.

**Figura 3: As Condicionantes da Internacionalização de Empresas**



Fonte: Figura elaborada pelo autor com base na tipologia do Professor Vítor Simões.

Muitas empresas não estão dotadas de capacidade de gestão e recursos para actuar em mercados externos.

*As Condicionantes Relacionais* manifestam-se na influência que as ligações com agentes estrangeiros têm no processo de internacionalização (através de acordos e *joint ventures*, por exemplo).

Entre *as Condicionantes Relativas à Envoltente do País de Origem*, destacamos o estado das diversas facetas do "diamante" de Porter, que traduzem o nível de desenvolvimento e condicionam a imagem internacional do país e das empresas nacionais. Referimos ainda as restrições de natureza legislativa que os Estados podem erigir sobre o investimento no exterior, com base em argumentos de estabilização da balança de pagamentos, de defesa do nível de emprego interno, apesar de na actualidade assistirmos cada vez mais ao fenómeno contrário de incentivos crescentes que os Estados

nacionais têm criado com vista à expansão internacional de empresas nacionais (UNCTAD, 1996).

Entre *as Condicionantes Relativas à Envolvente do País de Destino* destacamos as seguintes: diferenças culturais em relação ao país de origem, que assentam em diferentes padrões de comportamento e sistemas de valores, diferenças linguísticas, que acabam por gerar diferentes formas de actuação no mercado e nas estruturas organizacionais; risco político, que decorre da incerteza sobre a evolução do sistema político e do regime económico do país, e inclui o risco de expropriação, risco na transferência de lucros, risco cambial e na convertibilidade externa da moeda, entre outros; envolvente e condições de negócio, que inclui grande variedade de aspectos, desde a dimensão e estrutura dos mercados, o nível de qualificação da mão de obra, o nível e qualidade das infra-estruturas, o tecido produtivo de apoio, o nível de controlo possível na distribuição; a legislação sobre a actividade económica, que inclui o direito económico e as legislações de investimento estrangeiro, fiscal, cambial, laboral, etc.

Refira-se por último que as condicionantes relativas ao país de origem e ao país de destino podem interagir num processo de internacionalização, como acontece ao nível das distâncias geográfica e cultural entre os países, assim como o facto de os dois países participarem ou não numa experiência comum de integração económica.

Passamos a expor os diferentes modos de operação internacional das empresas, considerando a classificação do Professor Vítor Simões, e que distingue três conjuntos de modos de operação- a exportação; as formas contratuais; o investimento directo.

*A exportação* pode definir-se como "o modo de operação em que os produtos são vendidos num país diferente daquele onde são fabricados." (Simões, 1997).

*As formas contratuais* são "acordos relativamente duradouros estabelecidos entre organizações de dois países diferentes, envolvendo a transferência- num sentido ou em ambos- de conhecimentos, capacidades e rotinas." (Simões, 1997). Refira-se que aquelas assumem características muito variadas consoante as entidades e os tipos de contratos celebrados.

*O investimento directo estrangeiro* já definido no presente estudo, mas que por razões de congruência na exposição, voltamos a apresentar, é "a participação no

capital de empresas domiciliadas em outro país, com o objectivo de exercer um controlo, ou pelo menos uma influência, estável e duradouro sobre a sua gestão." (Simões, 1997).

Passamos a caracterizar resumidamente cada um dos três modos de operação internacional das empresas, para aprofundarmos o IDE, central no presente estudo.

Assim, na exportação existem três modos distintos (própria; directa; indirecta).

#### *- Exportação Própria*

A exportação própria ocorre quando não existe qualquer intermediário na relação entre a empresa e o consumidor final no mercado externo. A empresa assegura todo o processo de distribuição, a promoção comercial e o contacto com os clientes. Trata-se assim de uma forma de exportação que permite um maior controlo do negócio, mas é muito exigente no conhecimento do mercado e na disponibilidade de uma força de vendas, não sendo na maior parte das vezes acessível às empresas.

#### *- Exportação Indirecta*

Este modo de exportação verifica-se quando a empresa não assegura ela própria a exportação do bem, sendo esta efectuada por um intermediário do país de origem da empresa. É particularmente frequente em empresas de reduzida dimensão que estão a iniciar o seu processo de internacionalização e que poupam recursos e reduzem riscos ao não enfrentarem directamente o mercado externo (apesar de poderem ficar dependentes do intermediário).

#### *- Exportação Directa*

Este modo de exportação ocorre quando a empresa vende o bem a intermediários no país de destino, que realizam a sua distribuição até aos consumidores. Permite um maior contacto com o mercado externo que a exportação indirecta, mas é mais exigente em recursos e tem maior risco.

Passamos à análise das formas contratuais enquanto modo de operação internacional. As formas contratuais podem ser motivadas por estratégias de diversas ordens.

A estratégia mais frequente é a de penetração em mercados externos, em que o acordo pode ser substituto de exportações e/ ou IDE. Nas alianças está presente em primeiro lugar uma estratégia de reforço ou manutenção de redes de acesso a

competências, ou de resposta a movimentos de concorrentes. A sub-contratação e alguns contratos de licença têm por trás uma estratégia de acesso a factores, por exemplo.

Por razões de espaço e também de importância no envolvimento económico internacional das empresas privilegiamos a análise de três formas contratuais- contratos de licença; contratos de *franchising* e alianças.

#### - Contrato de Licença

O contrato de licença implica a transacção de um conjunto de conhecimentos tecnológicos, comerciais e/ou direitos de propriedade industrial, assim como de elementos complementares à sua utilização pela empresa estrangeira. É normalmente celebrado por um período temporal relativamente longo, ocorrendo o pagamento através de *royalties* que são definidas em função do volume de produção ou vendas, e de um pagamento fixo inicial para cobrir eventuais custos da transmissão de conhecimentos. O contrato inclui normalmente cláusulas limitadoras do comportamento da empresa licenciada e pode ser atribuída exclusividade territorial ou não.

As empresas de menor dimensão detentoras de *know how*, com restrições financeiras fortes e reduzidos recursos recorrem de forma mais frequente ao licenciamento. Pode também ocorrer em produtos que são secundários na actividade da empresa licenciadora, assim como para penetrar em mercados geográfica e culturalmente distantes. Permite uma entrada mais rápida no mercado, mas existe o risco considerável de a empresa licenciada se poder transformar num potencial concorrente.

#### - Contrato de Franchising

O contrato de *franchising* apresenta semelhanças com o contrato de licença, envolvendo uma componente comercial mais profunda. O *franchising* exige normalmente a verificação de quatro características: imagem de marca, capaz de atrair consumidores à escala internacional; território definido, podendo existir um *master franchisee* por país ou não, desenvolvendo *sub-franchisees*; conceito de negócio, que implica uma estandardização do serviço à escala internacional; relação continuada entre o *franchisor* e os *franchisees*.

O *franchisor* fornece ao *franchisee* a divulgação da imagem geral da cadeia, apoio logístico de equipamento, produtos e apoio técnico na fase de implantação do projecto, assim como no controlo de qualidade, etc. O *franchisor* é remunerado com um

pagamento fixo inicial, *markups* sobre os produtos fornecidos, *royalties* sobre vendas e promoção da imagem da cadeia. O *franchising* aparece como um modo de rápida expansão internacional, e menos exigente em recursos, apesar de exigir a existência de uma imagem e de um negócio transponíveis à escala internacional, assim como do envolvimento activo dos *franchisees*, o que nem sempre é fácil.

#### - Alianças

É possível encontrar na literatura de negócio internacional diversos conceitos de alianças, que englobam desde relações como os contratos de licença e *franchising* analisados anteriormente até às formas de cooperação inter- empresarial que envolvem participações de capital, como acontece nas *joint- ventures*. Adoptamos no presente estudo a definição do Professor Vítor Simões, que refere as alianças como "situações de cooperação inter- empresas que envolvem participação no capital e se caracterizam pela reciprocidade e/ou pela actuação conjunta, agregando esforços e capacidades ou trocando conhecimentos ou produtos." (Simões, 1997).

Entre as maiores vantagens das alianças, destacamos a partilha de custos, a possibilidade de aprendizagem mútua, a exploração de economias de escala, sinergias e complementaridades ao nível de tecnologia, gamas de produtos e conhecimento do mercado. Aparecem no entanto problemas, como dificuldades de coordenação, divergência de interesses, risco de oportunismo, como situações de "dilema do prisioneiro".

Entre as alianças aprofundamos a análise das seguintes: acordos de especialização da produção, acordos de distribuição recíproca, estabelecimento de redes de distribuição ou de serviços pós- venda em conjunto e contratos de licença cruzada.

Nos acordos de especialização da produção, duas ou mais empresas aliam-se repartindo a produção de produtos ou de fases produtivas de um mesmo produto explorando vantagens de especialização e complementaridades. No caso da especialização de cada empresa em fases produtivas, podem surgir conflitos característicos das coligações verticais (Luostarinen e Welch, 1990).

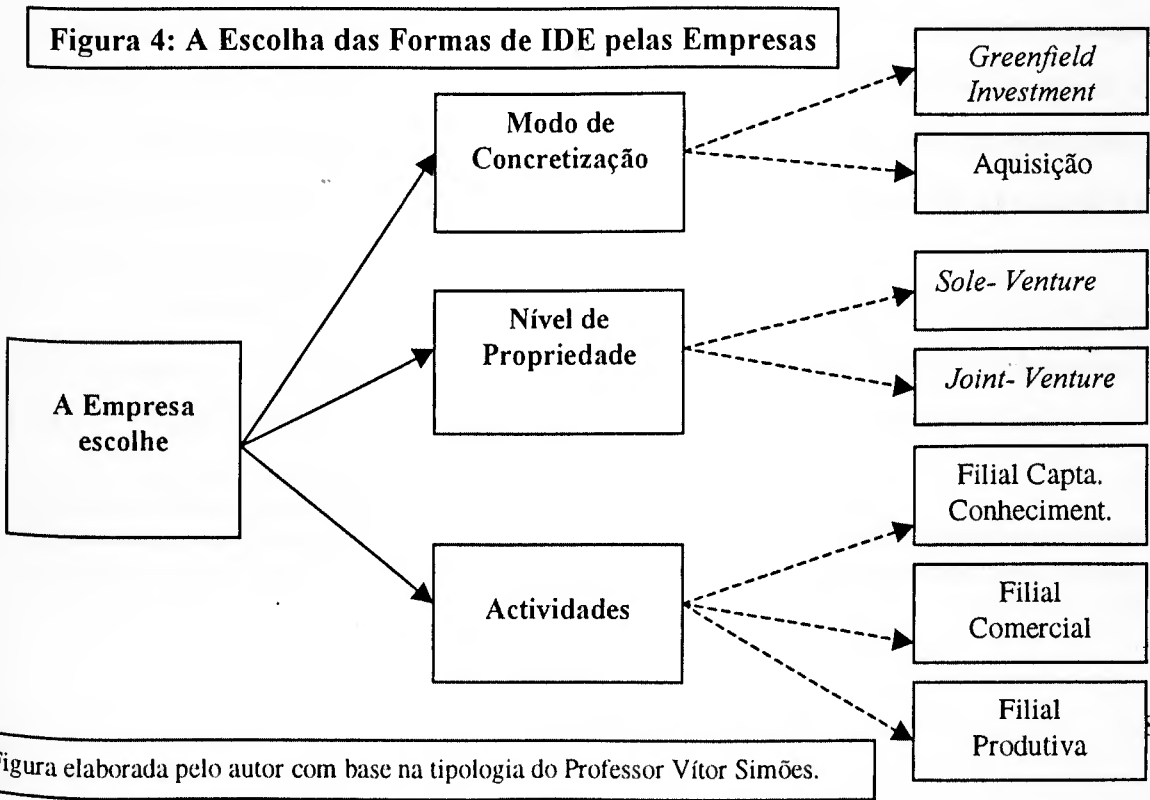
Nos acordos de distribuição recíproca ocorre uma relação de cooperação em que cada empresa envolvida se compromete a assegurar, reciprocamente, a comercialização dos produtos da outra em território acordado. Estes acordos são

vantajosos ao eliminarem a necessidade de implantação de uma cadeia de distribuição própria no mercado externo, assim como permitem o crescimento do volume de negócios no mercado interno pela comercialização de produtos de empresas parceiras. No entanto, apenas são viáveis com três condições prévias: distância suficiente entre os mercados de modo a evitar invasões de território pelo parceiro; dimensão semelhante dos parceiros; complementaridade de produtos (Luostarinen e Welch, 1990). No estabelecimento de redes de distribuição ou de serviço *post-venda* em conjunto, a lógica é a de as empresas participantes partilharem os custos e os riscos na implantação de redes de serviço e/ou distribuição no exterior, o que apenas é exequível entre empresas com gamas de produtos complementares (Luostarinen e Welch, 1990).

Nas licenças cruzadas, as empresas trocam em simultâneo direitos e conhecimentos, e permitem a cada parceiro o fabrico e a comercialização dos produtos licenciados no respectivo mercado. A estratégia por trás destes acordos não é sempre a de penetração de mercados, podendo ser a de acesso a conhecimentos dos parceiros. Para o sucesso destas alianças, impõem-se as mesmas condições referidas para os acordos de comercialização recíproca, assim como a protecção dos produtos e processos contemplados no acordo por meio de patentes (Luostarinen e Welch, 1990).

- *Investimento Directo*

A abordagem do investimento directo enquanto modo de operação internacional da empresa será desenvolvida segundo a figura 4 seguinte.



Assim, na escolha do modo de concretização do investimento directo, a empresa pode optar por *greenfield investment* (investimento de raiz) ou por aquisição de uma empresa já existente no país de destino. No investimento de raiz, a empresa terá que desenvolver todos os esforços subjacentes à criação de uma nova empresa, que podem ir desde a construção de uma unidade produtiva, ao estabelecimento e desenvolvimento de contactos e relações com os agentes locais, à contratação e formação de trabalhadores, etc. Na aquisição, a empresa decide-se pela tomada da totalidade ou de parte do capital de uma empresa já existente no país de destino. Neste caso, a empresa pode obter a posição no mercado da empresa adquirida, obter acesso a activos específicos e competências, uma base de expansão futura, ou uma imagem já implantada no mercado, traduzindo-se estes factores em vantagens sobre o *greenfield investment*. No entanto, existem também desvantagens da aquisição em relação ao *greenfield investment*, como a possibilidade de surgirem dificuldades de adaptação da empresa adquirida às rotinas e estratégias de actuação da empresa adquirente, assim como a possibilidade de saída dos quadros mais qualificados, e ainda um problema inicial de desconhecimento do real valor da empresa a adquirir.

No nível de propriedade<sup>24</sup>, a empresa pode optar pela *sole-venture* (filial detida a 100%) ou pela *joint-venture* (capital repartido com outra ou outras empresas independentes). No caso de *sole-venture*, a empresa não terá que partilhar o controlo de gestão com outras empresas, o que permite decisões mais rápidas, permitindo-lhe transpor de forma mais fácil à escala internacional as suas rotinas e melhor coordenação. Na *joint-venture*, o controlo e o poder de decisão terão que ser partilhados, apesar de muitas vezes na realidade, o nível de poder de decisão não ser proporcional à percentagem de detenção no capital<sup>25</sup>. Assim, a empresa terá que ponderar os ganhos e os custos de cooperação com outras empresas.

Em muitos países, os Estados procuram incentivar as *joint-ventures* entre empresas nacionais e estrangeiras, considerando-se aquelas como formas privilegiadas de transferência de competências das empresas estrangeiras para as empresas nacionais.

---

<sup>24</sup> Estamos obviamente a excluir o IC, que foi definido no capítulo 1.

<sup>25</sup> Podem existir numa *joint-venture* acordos adicionais que conferem uma posição dominante nas decisões a um detentor minoritário de capital social. Existem na realidade outras formas para controlar a decisão na



Refira-se que as *joint- ventures* têm na maior parte dos casos duração limitada, devido a assimetrias no poder negocial dos parceiros, a alterações frequentes das estratégias e consequente incompatibilidade com os interesses dos parceiros.

Na escolha das actividades a desenvolver no exterior, trata-se de a empresa escolher que actividades da cadeia de valor vai deslocalizar. Uma forma para captar aquele processo é admitir uma tipologia de filiais estabelecidas no exterior. Assim, consideramos três tipos de filiais: comerciais; produtivas; de captação de conhecimentos (Simões, 1997). As filiais comerciais consistem na deslocalização do *marketing*, vendas e do serviço *post- venda* para o país de destino, com o objectivo de abastecer o mercado nos produtos importados da casa mãe e/ou outras filiais. São estabelecidas por empresas numa fase inicial de internacionalização, ou empresas globais que concentram a produção pela eficiência e que vendem produtos com pouca necessidade de adaptação local. São mais frequentes em países com políticas comerciais liberais, pequenos e que remuneram os factores ao nível ou próximo do nível dos PD.

As filiais produtivas são a deslocalização da actividade industrial e produtiva, para além do armazenamento e adaptação do produto. Podem ainda ser classificadas segundo as características das actividades (plataformas de transformação, não tendo qualquer função comercial; especialistas de produto, que desenvolvem todos os elos da cadeia de valor) ou em função do grau de especialização (generalistas ou racionalizadas). Na maior parte das vezes, as filiais comerciais podem evoluir para filiais produtivas; o contrário também pode ocorrer (por exemplo, há filiais produtivas que perdem a sua razão após uma liberalização comercial externa).

As filiais de captação de conhecimentos são estabelecidas com o objectivo de captar as inovações relevantes para as competências da empresa no país de destino, podendo simultaneamente desenvolver actividades comerciais e produtivas.

Expostos os diferentes modos de operação internacional das empresas, constatamos que a decisão de uma empresa em realizar IDE ou não, surge de uma panóplia de alternativas no contexto da estratégia da empresa e das condições de investimento e operação nos países de origem e de destino.

---

empresa (por exemplo, se uma das empresas controlar totalmente a tecnologia de produção, e embora detendo apenas uma parte reduzida do capital, consegue assegurar o controlo da empresa).

O quadro 7 considera variados factores por cada grupo de condicionantes da internacionalização referidos, que tendem a favorecer este ou aquele modo de envolvimento.

**Quadro 7: Condicionantes e Determinantes no Processo de Escolha do Modo de Operação Internacional das Empresas**

Condicionantes e Factores		Tende a Favorecer				
		Export.	Co. Lic.	Co. Serv.*	Fil. Com.	Fil.Prod.
<b>Internos à Empresa</b>						
Características dos Produtos	Intensivos em Serviço			X	X	X
	Não Intensivos	X				
Disponibilidade de Recursos	Limitada	X	X	X		
	Elevada				X	X
Empenhamento	Reduzido	X	X	X		
	Elevado				X	X
Experiência Internacional	Reduzida	X	X			
	Substancial				X	X
Necessidade de Adaptação	Grande		X		X	X
	Pequena	X				
Tipo de Produtos	Diferenciados	X			X	
	Estandarizados					X
<b>Relacionais</b>						
Identificação Parceiros Locais Adequados	Fácil	X	X	X		
	Difícil				X	X
Iniciativa de Negócio	Própria	X			X	X
	Parceiro Local		X			
Relação Anterior com os Clientes no País de Destino	Existente				X	X
	Não Existente	X	X	X		
<b>Envolvente do País de Origem</b>						
Condições Expansão Negócio	Elevadas				X	X
	Reduzidas	X				
Condições Infraestruturas	Boas	X			X	
	Reduzidas		X			X
Custos de Produção	Reduzidos	X			X	
	Elevados		X	X		X
Dimensão do Mercado	Pequena	X			X	
	Grande					X
Estrutura de Mercado	Atomística	X			X	
	Oligopolística					X
Pol. Gov. de Invest. no Exterior	Incentivadora				X	X
	Não Incentivadora	X	X	X		

Continuação Quadro 7: Condicionantes do Modo de Operação Internacional das Empresas						
Condicionantes e Factores		Tende a Favorecer				
		Export.	Co. Lic.	Co. Serv.*	Fil. Com.	Fil.Prod.
<b>Envolvente do País de Destino</b>						
Custos de Produção	Reduzidos		X			X
	Elevados	X			X	
Dimensão do Mercado	Pequena	X	X			
	Grande				X	X
Dinamismo da Economia	Reduzido	X	X			
	Elevado				X	X
Distância Cultural	Pequena				X	X
	Grande	X	X	X		
Distância Geográfica	Pequena	X			X	
	Grande		X	X		X
Estrutura de Mercado	Atomística	X			X	
	Oligopolística					X
Infraestrutura Comercial e de Apoio	Desenvolvida	X				
	Insuficiente				X	
Política Cambial	Restritiva	X	X	X		
	Liberal				X	X
Política Comercial	Proteccionista		X	X		X
	Liberal	X			X	
Pol. de Investimento Estrangeiro	Incentivadora					X
	Não Incentivadora	X	X	X		
Risco Político	Reduzido				X	X
	Elevado	X	X	X		

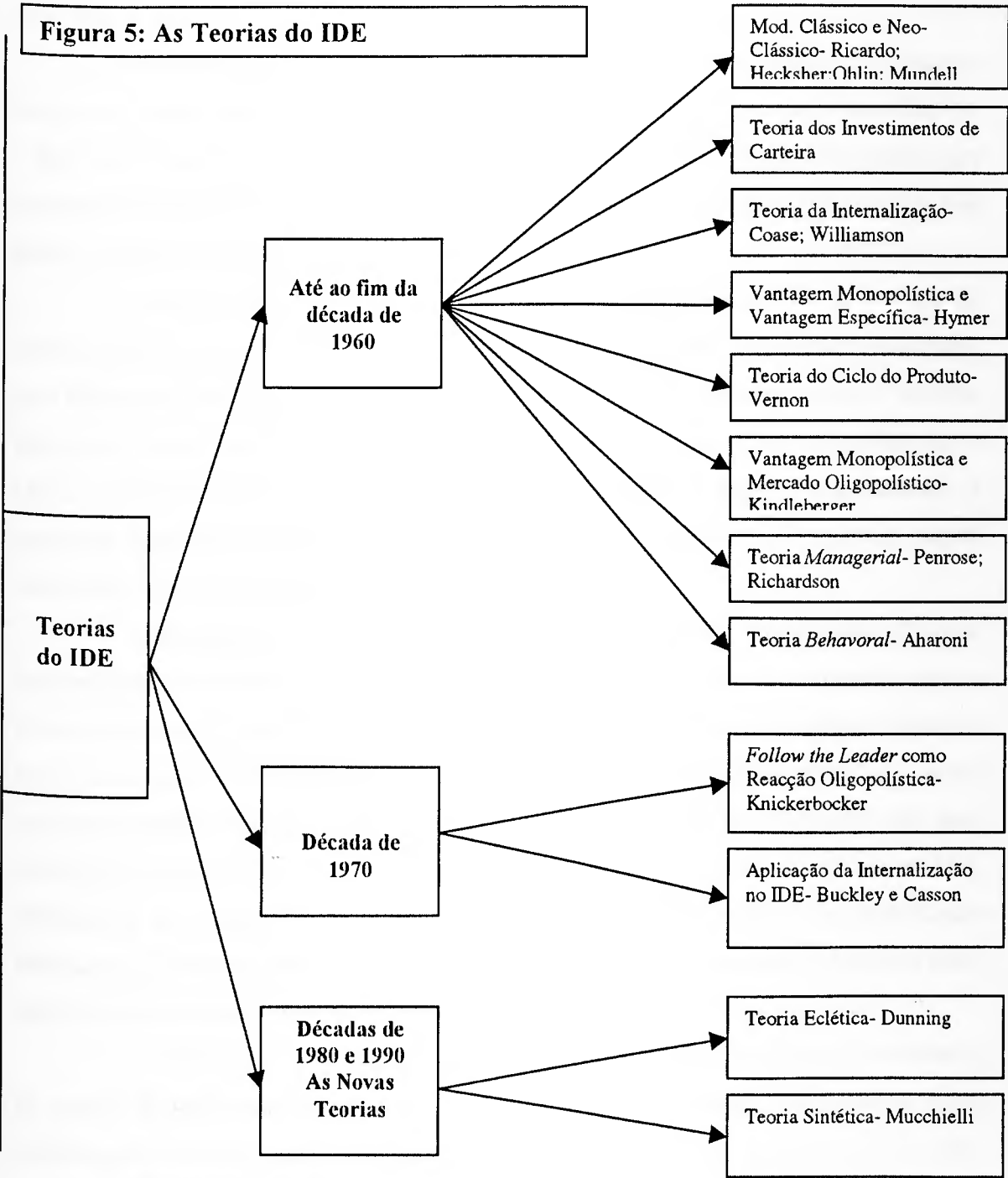
Nota: \*Contratos de *Franchising*, de Gestão, de Fornecimento de Unidades Industriais.

Fonte: Root, F., *Entry Strategies for International Market*, citado em Simões, V.C. (1997).

Do quadro anterior interessam sobretudo para o presente estudo as condicionantes referentes à envolvente do país de destino do processo de internacionalização das empresas, e dentro delas, os atributos dos países que tendem a favorecer o IDE enquanto modalidade de expansão internacional.

2.2. A evolução da teoria económica do IDE

O presente ponto vai desenvolver-se pela apresentação cronológica das diferentes teorias que têm sido avançadas para explicar o fenómeno do IDE, e que se encontram esquematizadas na figura 5.



Fonte: Elaboração própria.

### 2.2.1. As contribuições teóricas para o IDE até ao fim da década de 1960

O paradigma dominante até ao fim da década de 1960 foi o *modelo neoclássico do comércio internacional de Hecksher e Ohlin*, que apresenta o comércio internacional como substituto da mobilidade internacional de factores de produção (e entre eles, o capital).

O IDE é explicado no contexto deste modelo como o resultado de diferenças nas taxas de remuneração do capital nos diferentes países. Assim, no modelo neoclássico, o IDE não é mais que a transferência de capitais de economias capital abundantes para economias trabalho abundantes, nas quais a remuneração ao factor capital é superior pela maior escassez relativa do factor.

*Mundell* foi dos principais autores no desenvolvimento das aplicações do modelo de Hecksher e Ohlin aos investimentos internacionais- entre duas economias, com diferenças nas dotações factoriais, sendo uma capital abundante e a outra trabalho abundante, se não houver mobilidade factorial internacional, pelo teorema de Hecksher e Ohlin, cada economia vai exportar o bem intensivo no factor em que é abundante. A economia trabalho abundante exporta o bem trabalho intensivo e a economia capital abundante exporta o bem capital intensivo.

Demonstra-se no modelo que se for permitida mobilidade factorial internacional, ocorrem transferências de capital/ trabalho para a economia que o remunera acima. O resultado é a transferência de capital da economia capital abundante para a economia trabalho abundante, e de trabalho da economia trabalho abundante para a economia capital abundante, o que reduz a diferença nas dotações factoriais das duas economias. Sendo este o factor determinante do comércio internacional no modelo, reduzem-se as trocas de bens finais entre as economias. Assim, as mobilidades internacionais de bens finais e de factores de produção são perfeitamente substitutas neste modelo, e o IDE é substituto do comércio internacional.

*Kojima veio opor-se àquela visão*. O IDE é apresentado como transferência de capital de uma economia que está em vias de perder a vantagem comparativa numa determinada indústria, para outra economia na mesma indústria, permitindo à segunda economia ascender em vantagem comparativa. Na primeira economia ocorre uma

transferência de factores para outra indústria, normalmente mais capital intensiva, que é nova vantagem comparativa. Com a afirmação de novas vantagens comparativas, o comércio de bens finais entre as duas economias é reforçado, e as mobilidades internacionais de bens finais e de factores (IDE) são complementares<sup>26</sup>.

O pensamento de Kojima é mais tarde desenvolvido por *Akamatsu e por Ozawa*, que expõe um modelo dinâmico para as relações de investimento e especialização entre o Japão e os PVD e NPI do Sudeste Asiático, que é muitas vezes designado por *flying geese*.

O modelo neoclássico de Hecksher e Ohlin desenvolvido por Mundell parece ter grande capacidade explicativa para os fluxos internacionais de investimento "norte-sul" até à Segunda Guerra Mundial, mas quando confrontamos o modelo com a concentração do IDE intra- Tríade, com os investimentos cruzados e as novas formas do IDE; o modelo é insatisfatório.

*A teoria dos investimentos de carteira* foi também avançada como candidata a explicação do IDE. Numa carteira de títulos de rendimento variável pode reduzir-se o risco sistemático pela diversificação sectorial e internacional dos activos. O maior problema com esta hipótese explicativa reside no facto de a teoria não reconhecer diferenças entre a detenção de uma filial e a detenção de uma carteira de títulos.

*A ruptura com as teorias expostas acima*, que procuram explicar o IDE sobre as hipóteses da concorrência perfeita e pelos diferenciais de rentabilidade e risco entre as diferentes economias foi feita por vários autores da década de 1960 para cá, com destaque para Hymer (1960), Vernon (1966), Hirsch (1967), Kindleberger (1969) e ainda as teorias sobre o comportamento da empresa- teoria *managerial* com Penrose (1956) e Richardson (1961) e teoria *behaviorial* com Aharoni (1966). O trabalho pioneiro de Coase (1937) e Williamson na teoria da firma, que é mais tarde desenvolvido por diversos autores na década de 1970, originando o que se convencionou designar por teoria da internalização da empresa, ou economia dos custos de transacção, será desenvolvido no ponto 2.2.2.

Este ponto segue com a análise das diferentes teorias referidas acima.

Para Hymer, Vernon e Kindleberger, que apesar de partirem de factores diferentes; o IDE é explicado a partir das imperfeições nos mercados de bens finais e nos

---

<sup>26</sup> As idéias de Kojima foram criticadas por falta de fundamento microeconómico.

mercados de factores que permitem à EMN deter uma vantagem monopolística sobre as empresas rivais.

*Hymer* (1960) refere que o IDE implica para as EMN custos adicionais que as empresas locais não enfrentam, como: diferenças culturais e de língua; riscos adicionais, como o risco cambial, expropriações e outras acções governamentais; salários mais elevados na remuneração de quadros superiores; dificuldades adicionais nos transportes, comunicações e coordenação das EMN (Hymer, 1960).

O IDE só se verifica quando a EMN consegue perante imperfeições nos mercados de bens e factores, erigir barreiras à entrada que lhe atribuem uma capacidade concorrencial acrescida e poder de mercado suficientes para compensar os custos adicionais de implantação no estrangeiro.

As características da EMN que lhe atribuem aquela capacidade concorrencial acrescida são designadas por *Hymer de vantagens específicas*.

O IDE ocorre quando a EMN detém vantagens específicas que podem ser transferidas à escala internacional, e suficientes de modo a que a EMN consiga ser competitiva no estrangeiro, e que os ganhos sejam superiores aos custos de implantação.

As vantagens específicas podem ser classificadas em vários tipos: na produção (como economias de escala, acesso exclusivo ou preferencial a factores de produção, diferenciação do produto); conhecimentos específicos (posse de direitos sobre marcas, tecnologia, técnicas de mercado, capital humano); políticas governamentais que favorecem a implantação das EMN.

Na década de 1970, *Jonhson* propôs a identificação das vantagens específicas como as características no interior da empresa que verificam as propriedades inerentes aos bens públicos. *Hirsch* realçou as vantagens decorrentes da actividade de I&D. *Caves* destacou a diferenciação do produto (Fontoura, 1997).

*Dunning* veio criticar as idéias com origem em *Hymer* com base no facto de a explicação do IDE ser feita realçando o lado do poder de mercado à custa da eficiência económica.

A teoria de *Vernon* (1966) parte também das imperfeições de mercado, combinando as vantagens monopolísticas das EMN dali decorrentes com os modelos microeconómicos do ciclo de vida dos produtos, e enquadrando o fenómeno do IDE num

contexto em que a difusão temporal da inovação, as economias de escala e a incerteza são determinantes no envolvimento económico internacional das empresas (Vernon, 1966).

A *teoria do ciclo do produto* apresenta quatro fases na produção e internacionalização dos produtos.

Na primeira fase, de *inovação*, o produto surge pela procura exigente e sofisticada no país de origem, que é normalmente um PD. O produto é melhorado por pressão da procura e da tecnologia. A produção é realizada no PD de origem do produto e existem exportações para outros PD com envolvente económica semelhante.

A segunda fase, de *crescimento do produto*, é de diferenciação do produto, com estabilização na tecnologia de produção e de *design*, com elevado nível de standardização. As exportações do PD de inovação para os outros PD prosseguem, acrescidas agora de IDE nos outros PD, principalmente quando existam diferenciais consideráveis no custo do factor trabalho e/ou protecção.

Na terceira fase, de *maturidade do produto*, com técnicas de produção mais trabalho intensivas e vulgarizadas, ocorre deslocalização de produção de PD para PVD com IDE, venda de licença ou subcontratação.

Na quarta fase, de *declínio do produto*, as características da terceira fase são cada vez mais acentuadas.

Assim, Vernon explica o IDE com base num esquema teórico, no qual está presente uma *vantagem monopolística* inicial que origina um produto novo, e que nas fases de maturação e declínio torna atractivo o IDE como melhor forma para abastecer os mercados externos, e sendo o IDE substituto das trocas internacionais de bens finais.

Considera-se hoje que a teoria de Vernon é útil na interpretação do IDE dos EUA nas décadas de 1960 e 1970, mas num quadro mais recente de aparecimento de IDE não substitutivo de comércio internacional, e de IDE realizado com o objectivo de abastecer mercados externos, tornam a teoria insatisfatória.

Kindleberger (1969) apresentou o *princípio geral das vantagens monopolísticas no contexto dos mercados oligopolísticos*.

Para o autor, é necessário distinguir uma condição necessária sobre a vantagem da empresa quando investe no seu país de origem e uma condição suficiente



para IDE- a detenção de vantagem monopolística por parte da empresa sobre as empresas locais no país de destino do investimento.

A vantagem monopolística da EMN vem contrabalançar os custos adicionais que a empresa tem que suportar face às empresas locais. São os mercados de bens e factores, de concorrência imperfeita que permitem a vantagem monopolística da EMN, pela diferenciação do produto, pela tecnologia, pelas economias de escala, pelas técnicas de mercado e outras.

Com base na controvérsia das décadas de 1930 e 1940 sobre o comportamento da empresa marginalista, *Penrose* (1956) e *Richardson* (1961) avançam com a proposta de explicação do IDE com base nos factores do crescimento da empresa, apelando à consideração na teoria da empresa da separação do controlo e da propriedade na *teoria managerial*.

É necessário para estes autores prescindir do princípio da maximização do lucro da empresa e substituí-lo pelo princípio da maximização da função utilidade do gestor sujeita a um nível mínimo de lucro (Penrose, 1956), (Richardson, 1961).

*Aharoni* (1966), com base na *teoria behavioral*, que prescinde do princípio da racionalidade económica e apresenta os resultados da empresa decorrentes das decisões dos diversos grupos de interesse que procuram a prevalência dos seus objectivos; tende a encontrar a explicação do IDE numa complexidade de motivações- destaca a imitação de empresas rivais, a forte concorrência de empresas estrangeiras, a atracção do gestor pelo exterior, o aparecimento de propostas externas dirigidas à empresa (Aharoni, 1966).

### **2.2.2. Os desenvolvimentos da década de 1970**

*Knickerbocker* (1973) apresenta o IDE como "*reação oligopolística*" no quadro do modelo *follow the leader*, para explicar os fluxos de IDE cruzado entre as empresas norte- americanas e as empresas europeias. As primeiras investiram na Europa nas décadas de 1960 e 1970, implicando um movimento de concentração nos oligopólios europeus, conferindo novas vantagens monopolísticas às empresas europeias, que passaram a realizar IDE nos EUA como represália às EMN americanas para cessar e compensar a agressão inicial. O modelo de Knickerbocker explica o IDE num contexto

em que uma empresa mais empreendedora e com maiores capacidades, realiza IDE quando identifica novos mercados de destino. Os próximos investidores internacionais são as empresas rivais do país de origem da primeira, que pretendem evitar a vantagem competitiva global da primeira. A teoria de Knickerbocker é aplicada ao processo de internacionalização de *followers*, em resposta à internacionalização do *leader* numa indústria, e também aos investimentos cruzados à escala internacional em que as empresas do país de destino da *leader* respondem com IDE para o mercado de origem da última (Knickerbocker, 1973). Os modelos de rivalidade empresarial e a teoria de Knickerbocker viriam a ser desenvolvidos mais tarde com base na teoria dos jogos não cooperativos.

*A aplicação do conceito de internalização à análise da EMN e do IDE* de forma sistemática foi iniciada por Buckley e Casson (1976). As origens desta teoria encontram-se em Coase (1937) e Williamson (1975), na qual a unidade de análise é a empresa, e o IDE é o resultado do processo de crescimento da empresa. Na *teoria da internalização*, Coase apresenta a empresa enquanto unidade consciente de duas formas alternativas de organização da produção- para cada actividade a realizar para a produção do bem final, a empresa pode decidir adquiri-la no mercado, ou pode decidir realizá-la no seu interior (caso em que estamos perante o fenómeno de internalização).

Existem dois custos a considerar na tomada de decisão: os custos de transacção ou do mecanismo de preços subjacentes à aquisição no mercado; os custos de coordenação decorrentes da internalização.

O comportamento óptimo da empresa resulta de uma análise marginal, em que as actividades a internalizar são aquelas em que os custos adicionais de coordenação pela expansão da empresa são menores que os custos de transacção que a empresa teria que suportar caso optasse por adquiri-las no mercado.

Coase justificou a existência da empresa com base na eficiência que aquela consegue em relação ao mercado ao nível dos custos de transacção (Coase, 1937).

A teoria da internalização não explica, no entanto, o que leva uma empresa a expandir-se à escala internacional face a uma expansão no mercado nacional de origem, não particularizando a internacionalização das empresas face ao seu crescimento doméstico.

Buckley e Casson (1976), com base na teoria de Coase, referem que as empresas realizam IDE quando os ganhos decorrentes do controlo de actividades no estrangeiro superam os ganhos decorrentes de relações de mercado para as mesmas actividades. A empresa faz aquela análise por actividade e por país de destino chegando a um resultado final com IDE em alguns mercados/ actividades e relações comerciais noutros mercados/ actividades.

Entre os ganhos da internalização, os autores referem os seguintes: a possibilidade acrescida de praticar discriminação de preços; a prática de preços de transferência para reduzir a carga fiscal; permitir reduzir ou eliminar resultados menos desejáveis para a empresa de intervenções governamentais; o aumento do poder de mercado; a redução da incerteza e do risco nas transacções; a garantia de aprovisionamento de factores de produção especializados; no caso do *know how* que foi identificado por vários autores como tendo semelhanças com bens públicos, já que no interior da empresa pode ser transferido a custos muito menores em relação aos elevados custos que pode significar a sua aquisição no mercado.

Entre os custos de internalização referem-se os seguintes: custos administrativos e de organização da empresa decorrentes do abastecimento de mercados com características distintas; custos de exercer actividades em ambientes desconhecidos e por vezes hostis; custos de comunicação; aumento dos custos de organização e de erros de decisão (Buckley e Casson, 1976).

Apesar do interesse inquestionável da teoria da internalização na explicação da natureza e do crescimento da empresa, aquela apresenta a internacionalização e o IDE como uma componente da internalização, não realizando uma distinção entre o crescimento nacional e o crescimento internacional da empresa ao nível das determinantes que os originam.

### 2.2.3. As Novas Teorias do IDE

A partir da década de 1980, a teoria eclética ou paradigma OLI de Dunning e a teoria sintética de Mucchielli aparecem como resposta à incapacidade explicativa das teorias anteriores sobre as novas formas de investimento internacional, como as FA e as alianças estratégicas de empresas.

#### 2.2.3.1. A teoria eclética

A *teoria eclética de Dunning* conheceu três fases no seu desenvolvimento: em 1981, o autor apresentou o que costuma designar-se por versão estática; em 1984, Dunning apresenta a versão dinâmica; em 1995, o autor propõe uma reformulação da sua teoria de forma a enquadrar as mudanças decorrentes daquilo a que designou de passagem do "capitalismo hierárquico" ao "capitalismo de alianças".

O presente ponto segue a estrutura do desenvolvimento cronológico da teoria.

A teoria eclética, assim designada, porque realiza a síntese das teorias apresentadas nos pontos anteriores não visa apenas a explicação do fenómeno do IDE, mas também das outras formas de envolvimento económico internacional das empresas.

Na versão estática da teoria, o autor apresenta um esquema, dentro do qual são apresentados três tipos de vantagens que determinam a forma de internacionalização das empresas (Dunning, 1981).

Assim, os três conjuntos de vantagens são: vantagens de propriedade (*ownership advantages*- O); vantagens de localização (*location advantages*- L) e vantagens de internalização (*internalisation advantages*- I).

As diferentes modalidades de internacionalização da empresa resultam das diferentes combinações entre os três tipos de vantagens expostos no paradigma OLI.

As *vantagens de propriedade* correspondem às vantagens específicas já referidas em teorias anteriores, e que nascem das imperfeições do mercado. Destacamos as seguintes:

- propriedade de tecnologia a que os concorrentes não têm acesso; economias de escala e dimensão; acesso exclusivo ou em condições preferenciais aos mercados,

factores de produção e bens; dotações específicas em factores e organização; diferenciação do produto; experiência de internacionalização anterior ao início da internacionalização dos concorrentes.

As *vantagens de localização* referem-se ao país de destino do processo de internacionalização, e correspondem às vantagens comparativas do modelo clássico e das dotações factoriais do modelo neo- clássico, incluindo as seguintes:

- diferenças nos preços dos factores de produção; distância geográfica, cultural e na língua; qualidade dos factores de produção; menores custos de transporte e comunicação; distribuição espacial dos mercados e factores de produção.

As *vantagens de internalização* resultam da organização e estrutura da empresa e são as seguintes:

- protecção de direitos de propriedade; redução do custo das transacções caso não ocorresse internalização; redução da incerteza; controlo da oferta e das vendas; internalização de externalidades; inexistência de mercados a prazo; ganhos estratégicos.

Os três tipos de variáveis OLI são característicos dos três níveis de análise- países, sectores e empresas, como se pode observar no quadro 8.

**Quadro 8: As Variáveis OLI por Níveis de Análise**

	País	Sector	Empresa
<b>O</b>	-Dotação Factorial -Dimensão do Mercado -Políticas Governamentais de Inovação, Concorrência, Investimento Estrangeiro	-Economias de Escala -Diferenciação -Acesso a <i>Inputs</i> -Natureza das Inovações -Tecnologia	-Comportamento de Risco -Dimensão -Políticas de I&D, Inovação -Política de Diversificação
<b>L</b>	-Distância Geográfica e Cultural entre Mercados -Política de IDE -Proteccionismo	-Custos de Transporte -Localização dos Recursos -Natureza da Concorrência -Políticas Sectoriais -Proteccionismo Específico -Localização Livre ou não	-Experiências de I&D -Estratégia de Implantação -Gosto/ Aversão ao Risco -Organização Centralizada ou Descentralizada -Fase do Ciclo de Vida do Produto
<b>I</b>	-Diferenças de Estrutura entre os Mercados Nacional e Estrangeiros -Infraestruturas -Políticas Governamentais que podem incentivar a Internalização	-Controlo do Aprovisionamento -Possibilidade de Arranjos Contratuais	-Modos de Organização e Controlo -Aptidão para Internalização ou para a Sub- Contratação, Licença.

Fonte: Adaptado de Dunning, 1981.

Apesar de cada tipo de vantagens estar mais ligado a cada um dos níveis de análise, ou seja, as vantagens de propriedade à indústria; as vantagens de localização ao país e as vantagens de internalização à empresa; as combinações possíveis são múltiplas.

A teoria eclética apresenta a escolha da modalidade de internacionalização da empresa segundo as diferentes combinações dos três tipos de vantagens. Considere-se o quadro 9 seguinte.

**Quadro 9: As Vantagens OLI e as Diferentes Modalidades de Internacionalização das Empresas**

	VANTAGENS		
Modalidades	O	L	I
IDE	+	+	+
Exportação	+	-	+
Licença	+	-	-

Fonte: Adaptado de Dunning, 1988.

A tese central do paradigma OLI consiste em afirmar-se que uma empresa escolhe a modalidade de IDE para penetrar num mercado externo quando estão presentes em simultâneo os três tipos de vantagens, isto é, a empresa detém uma vantagem de propriedade, o país de destino do investimento detém vantagem de localização e é vantajoso para a empresa internalizar a sua vantagem de propriedade no mercado externo em vez de realizar exportação ou uma venda de licença a empresas locais. Se a empresa detém vantagem de propriedade e vantagem da sua internalização num mercado a abastecer, mas no mercado não existe vantagem de localização, a modalidade de internacionalização será a exportação ou o estabelecimento de uma filial de vendas. Se a empresa apenas detém vantagem de propriedade na produção do bem e os custos de a internalizar no mercado a abastecer são maiores que os benefícios, a modalidade a escolher será um contrato de licença com uma empresa local.

Dunning (1984) apresenta um desenvolvimento do paradigma OLI aplicado à evolução dos três tipos de vantagens para as EMN e para a definição de um ciclo dos países em termos de entradas e saídas de investimento. O autor considera que com a evolução de um país no seu estágio de desenvolvimento, as variáveis determinantes das vantagens OLI, presentes no país e nas empresas nacionais e estrangeiras que ali exercem

actividade, verificam também uma evolução. Aquela evolução implica alterações na posição do país como importador/ exportador líquido de investimento (Dunning, 1984).

Dunning recorre ao paradigma ESP de Koopman e Montias (1971) para apresentar uma teoria do ciclo do investimento. ESP designa as variáveis presentes nas economias dos países, a saber:

E- *environment*, respeitantes ao ambiente (recursos humanos e naturais, dimensão dos mercados, tecnologias disponíveis);

S- *system*, que são variáveis sobre o sistema das instituições políticas, sociais e económicas e a estrutura legal, educacional e comercial;

P- *policy*, que inclui as acções das autoridades nacionais no sentido de prosseguirem os seus objectivos económicos e sociais.

As variáveis acima alteram-se com o desenvolvimento do país e pela interacção das variáveis do paradigma ESP com as variáveis do paradigma OLI. Assiste-se a um ciclo de desenvolvimento do investimento estrangeiro no país, composto por quatro fases, que são também identificáveis com quatro grupos de países em termos dos estádios de desenvolvimento, e que se encontram esquematizados no quadro 10.

**Quadro 10: O ciclo de desenvolvimento do IDE e o nível de desenvolvimento do país**

FASE	DESENVOLVIMENTO DO PAÍS	BALANÇA DE INVESTIMENTO
1ª	PMD	$K_x = K_m = 0$ $K_x - K_m = 0$
2ª	PVD, NPI	$K_x \geq 0; K_m > 0$ $K_x - K_m < 0$
3ª	NPI, PD	$K_x = K_m > 0$ $K_x - K_m = 0$
4ª	PD	$K_x > 0; K_m > 0$ $K_x - K_m > 0$

Nota:  $K_x$ = saídas de IDE;  $K_m$ = entradas de IDE;  $K_x - K_m$ = balança de investimento.

Fonte: Adaptado de Dunning, 1984.

A primeira fase, e que coincide com a fase actual dos PMD é caracterizada pela ausência de vantagens de localização naqueles países, pelo que não atraem IDE. As variáveis ESP são débeis, o que não permite a afirmação de vantagens de propriedade



nem internalização por parte de empresas nacionais, e o investimento directo no exterior por empresas nacionais é nulo.

A segunda fase, corresponde à situação actual dos PVD e de alguns NPI mais tardios. Os países já evidenciam algumas vantagens de localização e atraem IDE. As saídas de IDE podem ser nulas ou reduzidas. São países importadores de investimento.

A terceira fase, que corresponde à actualidade dos NPI mais avançados e de alguns PD, é caracterizada pelo surgimento dos três tipos de vantagens OLI em empresas nacionais, e de aumento do IDE no exterior. As empresas estrangeiras instaladas começam a perder as suas vantagens de propriedade, e as entradas de IDE ou estabilizam ou diminuem. O país passa a deter uma balança de investimento equilibrada com o exterior.

Na quarta fase, correspondente às economias desenvolvidas, em que o país é exportador líquido de IDE, as empresas nacionais já internacionalizadas, buscam factores que lhes permitam afirmar as suas vantagens noutros países com custos inferiores nos factores produtivos.

Diversas críticas foram dirigidas à teoria eclética (Magriço, 1998a).

Destacamos as seguintes: trata-se de uma teoria demasiado descritiva sem capacidade explicativa e poder de previsão; as três modalidades de internacionalização avançadas pelo paradigma são apresentadas como substitutas, quando uma empresa pode na realidade fazer combinações das três formas para diferentes partes da cadeia de valor e mercados de destino; a teoria considera apenas três formas de envolvimento económico internacional das empresas, não contemplando os arranjos contratuais internacionais diferentes dos acordos de licenciamento, as alianças estratégicas, as *joint-ventures*.

É na linha da última crítica que Dunning revisita o paradigma OLI em 1995, referindo que a passagem do capitalismo hierárquico ao capitalismo de alianças implica alterações nas variáveis, e que é possível com aquela alteração manter o interesse da teoria eclética.

Dunning refere que o capitalismo hierárquico dominante até aos anos 80 (caracterizado pela reacção *exit* das empresas às imperfeições dos mercados, ou seja, as empresas tendiam a substituir o mercado pela internalização) estaria a ser substituído pelo capitalismo de alianças, em que as empresas passam a adoptar reacção *voice* de



cooperação com o mercado, ou seja, as empresas passam a procurar afinidades com outras empresas, procurando maximizar os benefícios da internalização conjunta de actividades. A cooperação com outra empresa permite também aceder a vantagens de propriedade, como o acesso a tecnologias mais avançadas da outra empresa, obter ganhos de eficiência na distribuição, acelerar a inovação. As alianças e os acordos entre diferentes empresas podem ser formalizados ou não. Muitas vezes não existe qualquer alteração no controlo de cada empresa envolvida, baseando-se os acordos na confiança recíproca. A criação de alianças e outros acordos inter- firmas permitem outros ganhos como a redução dos custos no progresso tecnológico, pela partilha de tecnologias que caso contrário não ocorreria, aprendizagem, redução do ciclo de vida dos produtos, pela redução nos custos inerentes à globalização (eliminando ou atenuando o aumento da concorrência), aumento do poder de mercado que permite aumentar a margem de lucro (Dunning, 1995).

A globalização e o progresso tecnológico das últimas décadas conduziram a que na década de 1980 muitas empresas passassem a especializar-se nas suas competências críticas, com um processo de desinternalização associado, que tende a ser compensado com os acordos de cooperação; para manter e acumular vantagens competitivas, muitas empresas são levadas a entrar em alianças com outras empresas que detêm aquelas vantagens; para aceder a economias de escala, as empresas fazem alianças de posicionamento em mercados com empresas locais. Estes fenómenos vieram a aumentar muito a interdependência entre as diferentes empresas que integram alianças, passando cada empresa a desenvolver a sua competência crítica para benefício do grupo (Dunning, 1995).

Entre os factores que têm sido avançados para explicar o advento deste capitalismo de alianças destacamos os seguintes: o aumento da interdependência entre as várias tecnologias; o aumento dos custos associados ao processo de inovação; a redução do ciclo de vida do produto, o que leva as empresas a concentrarem-se nas suas competências críticas, desinternalizando as outras actividades, e cooperando com o mercado naquelas actividades, estabelecendo acordos com outras empresas que assegurem o seu aprovisionamento; fazerem alianças para assegurar o acesso a mercados.

Perante esta nova realidade, Dunning sugere novas incorporações nas variáveis OLI, e que são:

- nas vantagens O de propriedade terão que adicionar-se os ganhos decorrentes das diversas modalidades de associação com outras empresas, nomeadamente, alianças verticais (para acesso a I&D, novas tecnologias, acesso a novos mercados, técnicas de mercado); alianças horizontais (que permitam complementaridade nas tecnologias de produção e reduções nos custos de aprendizagem e inovação); redes (na redução de custos do mecanismo de preços, repartição de custos de desenvolvimento);

- nas vantagens L de localização são adicionadas economias externas, decorrentes da concentração de actividades complementares (*clusters*) e o papel das autoridades na criação de condições para o seu surgimento;

- nas vantagens I de internalização, há que ampliar o seu conceito, não se exigindo já a posse jurídica da actividade, mas alargá-la aos acordos que permitem eliminar imperfeições do mercado, e que não implicam qualquer alteração no controlo e propriedade da empresa (Dunning, 1995).

#### **2.2.3.2. A teoria sintética**

*A teoria sintética de Mucchielli* (1987, 1991) é desenvolvida na sequência das críticas que incidiram sobre o paradigma OLI.

O autor refere a necessidade de uma teoria que explique as novas formas do investimento internacional, como modalidades próprias de internacionalização da empresa, e não categorias intermédias entre as modalidades de Dunning; que contemple a rivalidade empresarial e a estratégia global das empresas; que permita estratégias de internacionalização de empresas que combinem em simultâneo as diferentes modalidades.

Mucchielli desenvolve a sua teoria em duas etapas.

Primeiro, o autor conjuga a análise com base na vantagem comparativa dos países com a vantagem competitiva da empresa na acepção de Porter (que pode ter duas origens: a diferenciação dos produtos e a redução dos custos de produção). Segundo, o

autor não se limita a incorporar na teoria as reacções das empresas face às imperfeições do mercado, acrescentando a reacção das empresas como expressão das interacções estratégicas com as rivais, pelo conceito de vantagem estratégica (Mucchielli, 1987, 1991).

Assim, para incorporar na teoria a interacção entre as empresas e os países, Mucchielli considera ao nível do país o conceito de vantagem comparativa, que é alargado para além dos diferenciais de custos nos factores de produção entre os países, para incluir também os diferenciais de custos referentes às tecnologias, e ainda factores que resultam de características estáticas e dinâmicas do lado da procura.

Partindo dos conceitos de vantagens comparativas e vantagens competitivas, Mucchielli estabelece as seguintes condições:

- para o país:

- oferece factores de produção através dos mercados de factores: se a oferta de factores for forte em relação a países terceiros, então o país tem uma vantagem comparativa (+); se a oferta de factores for fraca, o país tem uma desvantagem comparativa (-).

- procura produtos através dos consumidores: se a procura de produtos é forte no país em relação a países terceiros, o país tem vantagem na procura de produtos (+); se a procura é fraca, o país tem desvantagem na procura de produtos (-).

- para a empresa:

- oferece produtos: se a oferta de produtos é forte em relação a empresas terceiras, a empresa tem vantagem competitiva na oferta de produtos (+); se a empresa é fraca na oferta de produtos tem desvantagem competitiva (-).

- procura factores de produção: se a empresa é forte em relação a outras empresas na procura de factores, então tem vantagem competitiva na procura de factores (+); se a empresa é fraca na procura de factores, então tem desvantagem competitiva na procura de factores (-).

Assim, existem várias combinações possíveis de sinais, que podem ser observadas no quadro 11. Para a empresa só interessam as situações em que a empresa é plenamente competitiva (+,+) e as situações em que é plenamente não competitiva (-,-).

**Quadro 11: Combinações das Vantagens Comparativas dos Países com as Vantagens Competitivas das Empresas**

	Empresa		País		
	Vantagens Competitivas		Vantagens Comparativas		
Modo de penetração	Procura de factores	Oferta de produtos	Oferta de factores	Procura de produtos	
Produção e venda no mercado nacional	+	+	+	+	1
Saída de IDE e venda no estrangeiro	+	+	-	-	2
Saída de IDE e venda no mercado nacional	+	+	-	+	3
Exportação	+	+	+	-	4
Entrada de IDE e venda no mercado nacional	-	-	+	+	5
Importação	-	-	-	+	6
Entrada de IDE e venda no estrangeiro	-	-	+	-	7
Produção e venda no estrangeiro	-	-	-	-	8

Nota: + é vantagem; - é desvantagem.

Nos casos 1 e 8 não há internacionalização.

Fonte: Adaptado de Mucchielli (1991).

Cada uma das oito combinações no quadro acima vai determinar um modo de envolvimento ou não envolvimento internacional da empresa.

Quando existe concordância total entre a empresa e o país, não há incentivos à internacionalização da empresa. No caso 1, o país detém vantagem comparativa na oferta de factores e na procura de bens, o que combina bem com a vantagem competitiva da empresa na procura de factores e na oferta de bens, pelo que a empresa produz e vende no mercado nacional. No caso 8, a incompatibilidade é total pois nem o país tem vantagem comparativa, nem a empresa tem vantagem competitiva.

Se existe discordância total entre a empresa e o país podem ocorrer dois casos. No caso 2, a empresa tem vantagem competitiva na procura de factores e na oferta de bens, mas o país tem desvantagem comparativa na oferta de factores e na procura de bens, pelo que a empresa vai realizar IDE no exterior e vender no exterior. No caso 5 observa-se a situação simétrica, pelo que empresas estrangeiras vão realizar IDE no país e vender no país.

As situações de discordância parciais nas vantagens são quatro.

No caso 3, a empresa tem vantagem na procura de factores e na oferta de bens, enquanto o país apenas tem vantagem na procura de produtos, logo a empresa vai produzir no exterior e vender no país. No caso 7, a situação é simétrica- a empresa produz no país e vende no exterior.

No caso 4, a empresa tem vantagens na oferta de bens e na procura de factores, e o país só tem vantagem na oferta de factores. A empresa produz no país e exporta o bem. O caso 6 é simétrico do caso anterior, com produção no exterior e importação para o país.

Uma aplicação interessante desta teoria reside na explicação da decomposição internacional do processo produtivo (frequente em sectores de alta tecnologia), segundo a qual as EMN repartem a produção das diferentes fases de produção dos bens finais por países diferentes. A análise feita acima para o bem final é extensível à análise da produção das diferentes partes do bem, permitindo à empresa incorporar como vantagem específica, as vantagens comparativas dos diferentes países. Um exemplo deste processo é o tráfego de aperfeiçoamento passivo frequente no sector têxtil (Fontoura, 1997).

Na segunda parte da sua teoria, Mucchielli deriva a importância da vantagem estratégica como factor explicativo das alianças transnacionais entre empresas.

Para que uma aliança seja credível tem que gerar um ganho específico de aliança, que pode ser a eliminação de despesas ligadas à rivalidade empresarial que deixam de existir após a instituição da aliança. Por exemplo, a partilha de I&D por duas empresas pode permitir obter os mesmos resultados com despesas globais menores.

Um efeito que é particularmente importante na explicação das alianças é o da corrida estratégica em que as empresas presentes no mercado desejam ser as primeiras a lançar novos produtos para assim auferirem rendas puras. Um acordo de cooperação pode ser realizado entre as restantes empresas no mercado que se sentem ameaçadas pela possibilidade de uma empresa estar à partida em melhores condições para avançar com o produto. As vantagens decorrentes da aliança estratégica entre as empresas que se associam são designadas por vantagens estratégicas na teoria sintética.

O autor clarifica a sua teoria com o recurso à teoria dos jogos. Assim, considerem-se três empresas X, Y e Z. A empresa X detém uma posição dominante à partida sobre Y e Z não coligadas. Assim, a matriz na página seguinte apresenta o caso

em que Y e Z não realizam aliança. Existem dois comportamentos possíveis para X por um lado e para Y e Z por outro: manter-se na corrida estratégica ou abandonar a corrida.

**Quadro 12: Corrida Estratégica sem Cooperação de Y e Z**

		Y	Z
		Mantém-se	Não se mantém
X	Mantém-se	(-2,5; -2,5) -5	(0, 0) 100
	Não se mantém	(50, 50) 0	(0, 0) 0

Fonte: Adaptado de Mucchielli (1991).

Se todas as empresas abandonarem a corrida, o ganho é 0 para todas. X pode ganhar 100, caso se mantenha e X e Y abandonem. X e Y podem ganhar 100 no seu conjunto, caso X abandone. Se as três empresas se mantiverem na corrida, então X perde 5 e Y e Z no seu conjunto também perdem 5.

Sem coligações, a empresa que partir primeiro ganha. Se X partir primeiro, então a escolha para Y e Z está entre perder -2,5 cada uma e não perder nada, pelo que as duas Y e Z abandonam, e X tem um ganho de 100.

O segundo caso, e que ilustra a vantagem estratégica decorrente das alianças estratégicas, consiste em admitir uma coligação entre Y e Z, que lhes permite obter um ganho de aliança decorrente, por exemplo da exploração de sinergias igual a 25.

O quadro 12 vem alterado no quadro 13.

**Quadro 13: Corrida Estratégica com Aliança de Y e Z**

		Ye Z coligadas	
		Mantém-se	Não se mantém
X	Mantém-se	(20) -5	(0) 100
	Não se mantém	(125) 0	(0) 0

Fonte: Adaptado de Mucchielli (1991).

Agora, devido ao ganho de aliança, Y e Z mantendo-se, ganham 20 se X se mantiver e 125 se X abandonar a corrida. X sabe agora que Y e Z se mantêm, e escolhe

não se manter para evitar uma perda de -5. Assim, o ganho estratégico da aliança decorreu da dissuasão exercida sobre a empresa que era inicialmente dominante e que a levou a abandonar a corrida. Segundo Mucchielli, é esta vantagem estratégica que está por trás de muitas alianças transfronteiriças e acordos de cooperação internacional.

O autor acrescenta às vantagens competitiva e comparativa anteriormente expostas, as vantagens estratégicas enquanto factor explicativo do processo de internacionalização das empresas e particularmente das novas formas do investimento estrangeiro. O quadro 14 apresenta os diferentes modos de internacionalização da empresa.

**Quadro 14: Modos de Envolvimento Económico Internacional da Empresa na Teoria Sintética**

		Vantagens		
		Competitiva	Comparativa	Estratégica
Modos	IDE	+	+	-
	Exportação	+	-	-
	Venda de Licença	+	-	+
	Acordo Cooperação Internacional	+	+	+

Fonte: Adaptado de Mucchielli (1991).

Na teoria sintética, ao contrário do que acontece na teoria eclética, a mesma empresa pode combinar as diferentes modalidades de expansão internacional em países e actividades diferentes.

Concluimos o presente capítulo constatando que não existe uma única teoria do IDE que explique a totalidade do fenómeno, apesar de nos parecer que as Novas Teorias podem ter maior capacidade explicativa que as anteriores, e também em grande parte porque aglutinam muitas das hipóteses avançadas nas décadas de 1960 e 1970. Não deixa contudo de ser evidente que se apresenta ainda um longo percurso até que a teoria do IDE alcance o nível de aceitação existente em outras áreas da teoria económica.

### **3. AS DETERMINANTES DO IDE EM ESPANHA, IRLANDA E PORTUGAL**

No presente capítulo apresentamos de uma forma comparativa as três economias consideradas no que respeita às determinantes da atracção de IDE avançadas pela teoria económica. Trata-se de analisar em que medida cada uma das três economias apresenta vantagens ou não ao nível dos factores que tornam um país atractivo para os investidores internacionais.

No ponto 3.1. avançamos com um esquema de análise da atractividade de IDE por parte das economias nacionais em estudo, considerando os factores avançados pela teoria económica apresentada no capítulo 2. No ponto 3.2. procedemos à apresentação e análise das políticas de atracção de IDE desenvolvidas pelos três Estados, tomando em consideração os incentivos concedidos aos investidores estrangeiros e a estrutura e modos de actuação das respectivas agências públicas competentes na promoção dos três Estados no exterior e na negociação com investidores estrangeiros<sup>27</sup>.

#### **3.1. Uma comparação das determinantes do IDE em Espanha, Irlanda e Portugal**

No presente estudo definimos o objectivo de analisar as determinantes do IDE nas três economias nacionais. Na recorrência obrigatória que temos que fazer à teoria económica do IDE, é necessário privilegiar a análise dos factores avançados por aquela na explicação da atractividade/ repulsão do IDE pelas economias nacionais. Assim, as empresas no processo de escolha da localização das suas actividades à escala internacional procuram discriminar as características nacionais que podem favorecer a atracção de IDE, e que em grande parte já foram apresentadas no capítulo 2.

Para a análise das determinantes do IDE nas três economias avançamos com um esquema construído com base nas teorias do capítulo 2, num referencial proposto por Dunning em 1997, que procura apresentar os atributos dos países que podem promover a atracção de IDE, e em informação estatística recolhida de várias publicações anuais do *World Competitiveness Report* da IMD. Assim, o esquema a propor baseia-se nas

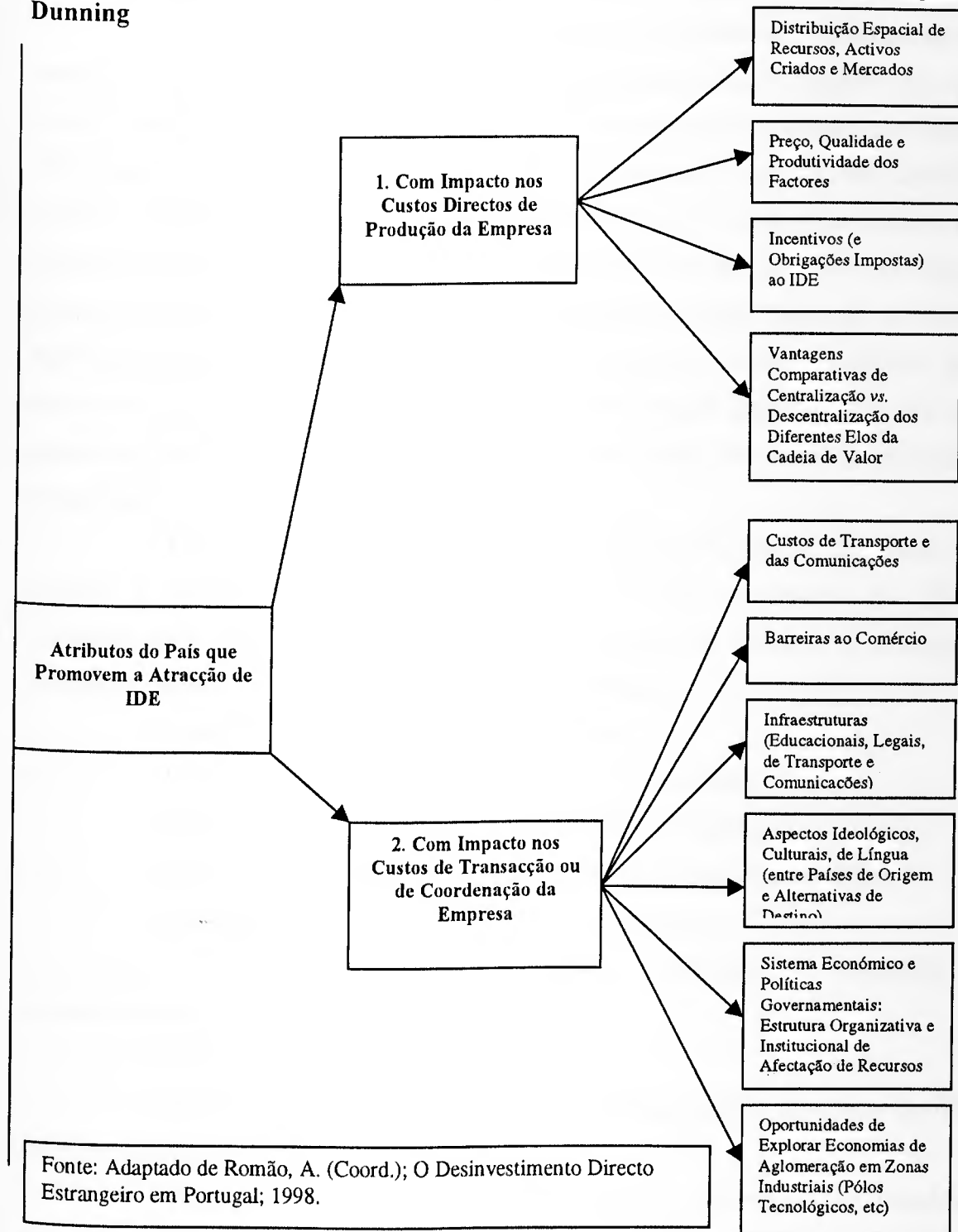
---

<sup>27</sup> De facto, as políticas de atracção de IDE não são mais que uma das determinantes do IDE. Optámos por privilegiar a sua análise no presente capítulo face às restantes determinantes numa tentativa de identificação de "modelos" de organização e de acção dos organismos públicos que procuram atrair o IDE.



condicionantes referentes à envolvente do país de destino do IDE apresentadas no quadro 7 da página 62 (e que acabam por resumir a nosso ver, os factores avançados pelas várias teorias económicas expostas no capítulo 2) e no esquema avançado por Dunning em 1997, que apresentamos na figura 6 a seguir<sup>28</sup>.

**Figura 6: Atributos do país que promovem a atracção de IDE segundo Dunning**



<sup>28</sup> Refira-se que os dois conjuntos de determinantes não são incompatíveis. Trata-se apenas de duas metodologias diferentes de as classificar a nosso ver.

O *World Competitiveness Report* é uma publicação anual da IMD que classifica os países considerados (todos os Membros da OCDE, os NPI e mais alguns- o número de países em 1995 foi de 49 e nos três anos seguintes foi de 46) em *rankings* segundo variáveis consideradas relevantes na competitividade das respectivas economias nacionais.

As variáveis são de dois tipos: quantitativas e qualitativas. Reconhecemos a subjectividade de muitas daquelas variáveis, e principalmente nas do segundo tipo, que levam à classificação das economias segundo os resultados de indicadores construídos sobre inquéritos realizados sobre as comunidades empresariais nacionais, não sendo de excluir a hipótese da existência de desfasamentos entre alguns *rankings* avançados e a realidade das economias. Deve no entanto reconhecer-se à partida que não se encontram argumentos para se admitir que aqueles desfasamentos sejam desiguais de forma significativa entre as diferentes economias. Avançadas que estão as reservas que entendemos necessárias, optámos por recorrer a esta informação pela vantagem que tem subjacente na harmonização e comparabilidade de dados referentes às diferentes economias.

Da combinação das determinantes decorrentes das teorias analisadas no capítulo 2, com as determinantes de Dunning, e com os *rankings* do *World Competitiveness Report* adoptámos o seguinte conjunto de factores a considerar comparativamente nos casos de Espanha, Irlanda e Portugal:

- Dimensão e dinamismo do mercado interno;
- Acesso e distância geográfica face a mercados externos;
- Preços, qualidade e produtividade dos factores de produção;
- Política de investimento (incentivos e obrigações impostas ao IDE);
- Vantagens em elos da cadeia de valor e actividades;
- Infra-estruturas (educacionais, legais, comerciais, de transporte e comunicações);
- Política comercial e barreiras ao comércio;
- Distância cultural e geográfica face aos principais países de origem do IDE (aspectos ideológicos, culturais, de língua);
- Risco político, sistema económico e políticas governamentais (cambial, fiscal, laboral, estrutura organizativa e institucional de afectação de recursos, etc) e ambiente competitivo;

- Oportunidades de explorar economias de aglomeração em zonas industriais (pólos tecnológicos, parques industriais, etc);
- Factores do sector financeiro e do mercado de capitais.

Segue-se uma análise comparativa daqueles factores entre as três economias.

### 3.1.1. Dimensão e dinamismo do mercado interno

O quadro 15 a seguir apresenta a evolução das três economias no *ranking* de variáveis seleccionadas do *World Competitiveness Report*.

**Quadro 15: Variáveis da dimensão e dinamismo do mercado interno**

Variáveis	Espanha				Irlanda				Portugal			
	94	95	96	97	94	95	96	97	94	95	96	97
PIB (biliões USD e PPP)	14	14	14	14	42	42	43	43	33	33	33	34
PIB <i>per capita</i> (USD <i>pc</i> e PPP)	22	24	24	25	23	22	23	21	24	26	25	26
Crescimento Real do PIB (var.% a pr. fixos e locais)	34	37	28	34	15	14	1	4	39	39	41	24
Consumo Privado (USD <i>per capita</i> )	22	23	24	25	23	24	23	23	27	27	27	27
Vendas a Retalho (USD <i>per capita</i> )	20	18	19	—	21	19	20	—	29	30	29	—

Notas: O crescimento real do PIB apresentado em 1994 e 1995 é a média do crescimento nos cinco anos anteriores.

Fonte: Quadro elaborado com base em dados dos *World Competitiveness Reports* de 1995 a 1998.

Pela observação do quadro 15 verificamos que a Espanha é o país melhor colocado neste *ranking* em 1997, tendo a décima quarta posição à escala global na dimensão da economia nacional. Portugal é a trigésima quarta e a Irlanda a quadragésima terceira. Em termos do PIB *per capita* e do consumo privado *per capita*, a Irlanda aparece ligeiramente acima da Espanha, e Portugal fica com o vigésimo sexto lugar. Refira-se que dada a muito pequena dimensão da economia irlandesa, estas duas vantagens sobre a economia espanhola não são suficientes para se considerar uma potencialidade do mercado interno irlandês para atrair IDE. A Espanha tem ainda uma pequena vantagem sobre a Irlanda nas vendas a retalho *per capita* e Portugal fica bastante mais abaixo. No crescimento real do PIB, refira-se um crescimento muito mais rápido da economia irlandesa face às economias ibéricas- em 1996, a Irlanda foi o país do mundo que mais cresceu e em 1997 ficou em quarto lugar. Entre 1990 e 1996, Portugal cresceu menos que a Espanha, para em 1997 ficar em vigésimo sétimo face ao trigésimo quarto lugar da Espanha.

Nesta determinante, a Espanha tem grande vantagem sobre as duas outras economias, bastando para tal considerar as diferenças demográficas. De facto, o mercado interno espanhol abrange cerca de 40 milhões de consumidores, em relação aos 10 de

Portugal e aos 3,5 da Irlanda. Refira-se no entanto, o crescimento do consumo nas três economias na actual fase de expansão, como se pode observar no quadro 16 seguinte, e particularmente no caso da Irlanda.

Em termos do poder de compra, a Irlanda vem ligeiramente acima da Espanha e de Portugal, o que não é suficiente para contrabalançar a sua muito menor dimensão face à Espanha.

**Quadro 16: Alguns indicadores do dinamismo das três economias**

Crescimento (%)	Espanha			Irlanda			Portugal		
	97	98	99	97	98	99	97	98	99
PIB	3,4	3,8	3,0	9,8	9,2	6,9	3,5	3,7	3,2
Consumo Privado	3,1	3,5	3,0	6,3	8,2	7,6	2,3	2,8	2,8
Consumo Público	0,7	0,4	0,6	4,8	3,7	3,5	2,0	2,9	2,0

Nota: As percentagens para 1998 e 1999 são previsões.

Fonte: *The Economist Intelligence Unit* e Banco de Portugal.

Acrescente-se ainda que esta determinante tenderá a perder importância na atracção de IDE nas três economias pela sua integração crescente na UE, que constitui um mercado de cerca de 380 milhões de consumidores e com poder de compra superior em relação às três economias consideradas, podendo uma empresa abastecê-lo a partir de qualquer um dos países.

### **3.1.2. Acesso e distância geográfica face a mercados externos**

O quadro 17 na página seguinte apresenta as variáveis consideradas a partir da mesma fonte do quadro 15.

Verificamos que a Espanha é, em 1997, o décimo quarto exportador à escala mundial, e mantendo a sua posição. A Irlanda fica em 1997 no lugar 26 (o melhor de todo o período), e Portugal no lugar 34 (o pior de todo o período). No entanto, Portugal conseguiu em 1996 e 1997 taxas de crescimento das exportações bastante acima das espanholas e irlandesas- o nono lugar em 1996 e o quarto em 1997, o que representou uma melhoria muito acentuada face à posição 40 entre 1992 e 1994 (na coluna de 1995).

A Irlanda aparece com o lugar 21 em 1997 face ao 46 de 1996 (no entanto, foi entre 1991 e 1993 que conseguiu o lugar mais alto- 14). A Espanha tinha alcançado o vigésimo lugar em 1996, para em 1997 terminar em 35.

Entre os três países, a Espanha apresenta a maior diversificação geográfica das exportações, terminando em 21 em 1997. A Irlanda aparece em segundo lugar, tendo vindo sempre a subir desde 37 em 1994 para 25 em 1997. Portugal apresenta a menor diversificação geográfica, passando de 23 em 1994 para 34 em 1997.

**Quadro 17: Variáveis do acesso e distância geográfica face a mercados externos**

Variáveis	Espanha				Irlanda				Portugal			
	94	95	96	97	94	95	96	97	94	95	96	97
Exportações de Bens e Serviços (bilhões de USD)	15	14	14	14	28	29	30	26	33	32	32	34
Crescimento das Exportações de Bens e Serviços (var. %/ ano)	35	36	20	35	14	21	46	21	36	40	9	4
Diversificação Geográfica das Exp. (% das Exp. para os 3 Maiores Mercados de Destino)	27	19	23	21	37	32	32	25	23	30	35	34
*Integração em Blocos Regionais de Comércio (Mais ou Menos Adequada para Acesso)	28	31	10	13	18	20	5	3	40	39	20	15
*Imagem do País no Exterior (Mais ou Menos Adequado ao Desenvolv. de Negócios)	27	32	27	23	22	11	9	2	28	35	31	26

Notas: As variáveis assinaladas com \* resultam de inquéritos às comunidades empresariais nacionais. As exportações de bens e serviços e a diversificação geográfica das exportações em cada coluna reportam ao ano anterior. O crescimento das exportações de bens e serviços nas colunas de 1994 e 1995 são as médias dos três anos anteriores. A integração em blocos regionais de comércio em 1995 é uma outra variável- o acesso a mercados externos (grau de dificuldade). A integração em blocos comerciais de comércio em 1994 é uma outra variável- o acesso à distribuição internacional. A diversificação geográfica da coluna de 1997 é a de 1996.

Fonte: *World Competitiveness Reports* de 1995 a 1998.

Na integração em blocos regionais de comércio (se é mais ou menos adequada para o acesso a mercados externos), a Irlanda destaca-se com o terceiro lugar em 1997 e o quinto em 1996; a Espanha termina em 13 em 1997, tendo na generalidade melhorado; Portugal fica em terceiro (posição 15), tendo melhorado muito em relação à posição 40 de 1994.

Em termos de imagem do país no exterior e sua atractividade para estabelecimento de negócios, a Irlanda aparece muito bem colocada (segunda posição em 1997), tendo sempre melhorado. A Espanha vem a seguir em 23 em 1997; Portugal um pouco mais abaixo- 26. Ambas as economias ibéricas melhoraram ligeiramente em relação a 1994.

Qualquer uma das três economias enquanto integradas na UE garante o acesso ao maior mercado do mundo que aquela experiência de integração económica representa. No entanto, devemos referir um conjunto de particularidades que nos parecem relevantes para cada país.

Assim, no caso da Irlanda não podemos deixar de considerar a sua proximidade geográfica com o Reino Unido, que constitui *de per se* um mercado de grande dimensão. Refira-se ainda uma possível influência do *lobby* irlandês nos EUA, que poderá eventualmente potencializar exportações da Irlanda para os EUA. Segundo

dados da *Economist Intelligence Unit* (EIU, 1998), em 1997, o Reino Unido foi o primeiro país de destino das exportações irlandesas com 24,3%, seguido da Alemanha com 12,4% e dos EUA com 11,4%; a França representou 7,9% e a Holanda 6,8%. Em termos de ventilação sectorial, destacaram-se a maquinaria e material de transporte com 34,8% e dentro delas o material informático; químicos com 22,3%; outras manufacturas (15,3%) e indústria alimentar (13,8%).

No caso da Espanha, não podemos deixar de referir o seu acesso ao mercado europeu, detendo vantagem sobre Portugal no que respeita ao factor distância geográfica em relação à *hot banana* europeia entre a França e a Alemanha. Refira-se que também o mercado português aparece bastante permeável às exportações espanholas, e no que respeita à atracção de IDE, ocorreu nos últimos anos que muitas EMN passaram a considerar a Península Ibérica como um mercado único, o que as levou a concentrar as suas actividades intra- ibéricas num único país- resta saber qual dos dois países ibéricos vai conseguir atrair mais actividade das EMN neste processo. Devem ainda referir-se as relações estreitas entre a Espanha e a maior parte dos países da América Latina, aumentando a acessibilidade daqueles mercados aos bens produzidos em Espanha- em 1997, a América Latina representou 6,4% das exportações espanholas. Segundo dados do *Banco de España*, a UE representou 70,2% das exportações; os EUA representaram 4,4% e o Japão 1,1%. Numa ventilação sectorial das exportações espanholas, e com base em dados de 1997 do *Ministerio de Economia y Hacienda* (ICEX, 1998), os veículos automóveis representaram 22,7% das exportações, seguindo-se os sectores nucleares e caldeiras de aquecimento industrial com 9,5%; bens de equipamento e material eléctrico com 6,6%; frutos secos (3,5%); plásticos e seus derivados (3%); moldes de ferro e aço (2,8%); óleos minerais combustíveis (2,5%); legumes e vegetais (2,3%); calçado (2,1%); produtos químicos (1,9%); borracha e produtos de borracha (1,8%) e bebidas não alcoólicas e espirituosas (1,6%). Assistiu-se a um crescimento dos bens de equipamento na ordem dos 12,5% no volume de exportações em 1997, enquanto os bens agro-alimentares não cresceram mais que 1,2%.

No caso de Portugal, há a realçar o acesso ao mercado europeu, e pela proximidade geográfica o acesso ao mercado espanhol. Em 1995 e com base em dados da OCDE, a UE concentrou 80,1% das exportações portuguesas, com destaque para a Alemanha (21,6%), Reino Unido (14,7%), Espanha (14,7%), França (14%). Os EUA representaram 4,6%. As principais exportações portuguesas em 1996, segundo dados do Instituto Nacional de Estatística (INE) foram máquinas, aparelhos e outro material de

transporte (37,9%); vestuário, matérias têxteis e calçado (31,8%); indústria química (7,3%); pastas celulósicas e papel (5,2%); indústrias da madeira e cortiça (5,1%); indústrias alimentares (5,1%); minerais não metálicos (3,6%). Refiram-se ainda as ligações culturais de Portugal com o Brasil e os Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa (PALOP), que no futuro poderão vir a constituir mercados potenciais de importância crescente para bens produzidos em Portugal.

### 3.1.3. Preços, qualidade e produtividade dos factores de produção

O quadro 18 apresenta as variáveis consideradas.

**Quadro 18: Variáveis respeitantes aos preços, qualidade e produtividade dos factores de produção**

Variáveis	Espanha				Irlanda				Portugal			
	94	95	96	97	94	95	96	97	94	95	96	97
Tx. Juro Real Curto Prazo (Média Mensal de Jan. a Dez.)	38	35	23	19	26	31	34	32	35	39	31	25
*Custo do Capital	38	34	24	16	16	14	12	12	36	40	28	23
Produtividade Global (PPP) (PIB/ Pop. Activa em USD)	19	16	20	11	15	18	18	6	28	28	28	28
Produtividade do Trabalho (PPP) (PIB/ nº Horas de Trabalho em USD)	16	17	17	11	15	15	14	7	26	27	27	27
Produtividade do Trabalho na Indústria (PPP) (Produto Industrial/ Nº Horas de Trabalho em USD)	15	17	-	13	37	35	19	43	-	-	-	28
Produtividade do Trabalho nos Serviços (PPP) (Produto nos Serviços/ Nº Horas de Trabalho em USD)	-	-	-	11	-	-	2	1	-	-	-	28
Nível de Compensação do Trabalho na Indústria (Salários e Benefícios em USD)	26	26	26	27	27	27	28	29	17	17	18	19
Nível de Compensação do Trabalho nos Serviços (Salários e Benefícios em USD)	-	22	21	24	-	26	34	32	-	14	26	19
Remuneração dos Quadros Superiores (Salário Bruto Anual em USD)	31	30	29	25	28	25	26	27	18	17	19	14
*Capacidade e Qualidade de Gestão	30	35	32	31	18	20	19	14	35	42	43	41
*Experiência de Negócio e Gestão Internacional	34	42	34	37	36	17	6	7	33	37	41	41
*Nível de <i>Entrepreneurship</i> dos Gestores	42	39	33	26	22	17	19	5	46	44	43	41
*Disponibilidade de Trabalho Especializado no Mercado	13	22	11	16	2	6	6	19	38	40	35	38
Total de Trabalhadores em I&D nas Empresas	16	16	17	17	32	31	31	32	37	37	37	33
*Disponibilidade no Mercado de Trabalho de <i>Senior Managers</i>	11	25	17	9	4	4	4	6	41	39	40	38
*Disponibilidade no Mercado de Engenheiros Qualificados	14	12	6	7	2	14	9	18	32	32	28	33
*Nível de Investimento e Qualidade dos Programas de Formação Profissional nas Empresas	29	32	36	35	25	20	18	19	32	45	46	43

Notas: As variáveis assinaladas com \* resultam de inquérito às comunidades empresariais nacionais. A produtividade do trabalho na indústria e nos serviços na coluna de 1996 e a produtividade do trabalho na indústria nas colunas de 1994 e 1995 reportam-se a dois anos anteriores. O total de trabalhadores em I&D nas empresas nas colunas de 1994 e 1996, a produtividade do trabalho (PPP), o nível de compensação do trabalho na indústria e nos serviços, o total de trabalhadores em I&D nas empresas na coluna de 1995 referem-se ao ano anterior.

Fonte: *World Competitiveness Reports* de 1995 a 1998.

No custo de capital para as empresas, a Irlanda aparece sempre melhor colocada, e melhorando no *ranking* mundial de 16 a 12 nos extremos do período, apesar de apresentar taxas de juro reais de curto prazo mais elevadas. A Espanha vem em

segundo- lugar 16 em 1997, tendo melhorado muito em relação ao lugar 38 de 1994. Portugal fica em 23 em 1997, tendo subido muito em relação à posição 40 de 1995.

Nas variáveis de produtividade, a Irlanda destaca-se claramente (à excepção da produtividade do trabalho na indústria). Assim, na produtividade global, a Irlanda consegue o sexto lugar em 1997 à escala mundial, e ultrapassando a Espanha entre 1996 e 1997. Na produtividade do trabalho, termina em sétimo lugar, ultrapassando a Espanha entre 1996 e 1997. Na produtividade do trabalho nos serviços, a Irlanda ficou em primeiro lugar em 1997. A Espanha destaca-se pela produtividade do trabalho na indústria, ficando no lugar 13 em 1997, face à posição 28 de Portugal, e à má posição irlandesa de 43. Portugal aparece bastante atrás de uma forma geral nos indicadores de produtividade- 28 na global; 27 na produtividade do trabalho; 28 na indústria e nos serviços. Refira-se ainda que enquanto a Espanha e a Irlanda (e principalmente no último caso) conseguiram subir nos *rankings* de produtividade; Portugal tem posições estacionárias<sup>29</sup>. Nos indicadores de remuneração do trabalho, Portugal apresenta vantagem face às outras duas economias. Consegue a décima nona posição em 1997 nas remunerações ao trabalho na indústria e nos serviços, e a décima quarta na remuneração dos quadros superiores. A Espanha aparece com remunerações bastante mais elevadas, ficando em 27 na indústria, 24 nos serviços e 25 na remuneração de quadros superiores. A Irlanda fica um pouco abaixo da Espanha na indústria (lugar 29) e na remuneração de quadros superiores (lugar 27); bastante abaixo nos serviços (lugar 32). Assim, os custos do trabalho são em geral bastante menores em Portugal. A Irlanda apresenta custos do trabalho ligeiramente superiores em relação a Espanha.

Nas variáveis referentes à capacidade de gestão, a Irlanda destaca-se muito claramente e com tendência de subida no *ranking*. Na capacidade e qualidade de gestão fica em 14 em 1997, contra o lugar 31 da Espanha e o lugar 41 de Portugal. Os empresários irlandeses revelam uma muito maior experiência de negócio internacional (lugar 7 em 1997) e subindo muito; a Espanha e Portugal ficam mal qualificados, com os lugares 37 e 41 respectivamente. No nível de *entrepreneurship*, a relação entre as três economias é semelhante- a Irlanda fica muito bem colocada na quinta posição; a Espanha em 26 (com subida acentuada) e Portugal em 41 (com ligeira subida em relação ao lugar que ocupou em 1994).

---

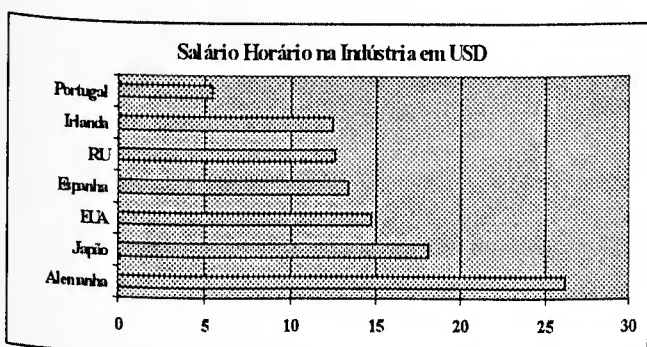
<sup>29</sup> Não se afirma que a produtividade não subiu em Portugal, pois sabemos que o contrário é verdade. Na verdade, a produtividade subiu nas três economias, mas no caso da economia portuguesa, aquela subida não foi suficiente para a fazer subir no *ranking*, ao contrário do que aconteceu nas duas outras economias.



Nas variáveis referentes à qualificação e qualidade do trabalho, verifica-se um maior equilíbrio entre a Espanha e a Irlanda; Portugal fica abaixo. Assim, na disponibilidade de trabalho especializado, entre 1994 e 1996, a Irlanda aparece muito acima (apesar de baixar do segundo para o sexto lugar), sendo ultrapassada em 1997 pela Espanha (lugar 16 contra o lugar 19). A Espanha é oscilante na sua posição no *ranking*. Portugal vem muito abaixo (lugar 38) nunca tendo subido acima de 35. Na disponibilidade de *senior managers*, a Irlanda fica em sexto lugar em 1997 (depois do quarto lugar nos três anos anteriores); a Espanha fica em nono, melhorando em relação a 1995; Portugal fica em 38. Na disponibilidade de engenheiros qualificados, a Espanha fica em primeiro e melhorando ( sétimo lugar); a Irlanda em segundo (lugar 18); Portugal em terceiro (lugar 33). Na formação profissional nas empresas, a Irlanda destaca-se (19); a Espanha em segundo (35); Portugal em terceiro (43).

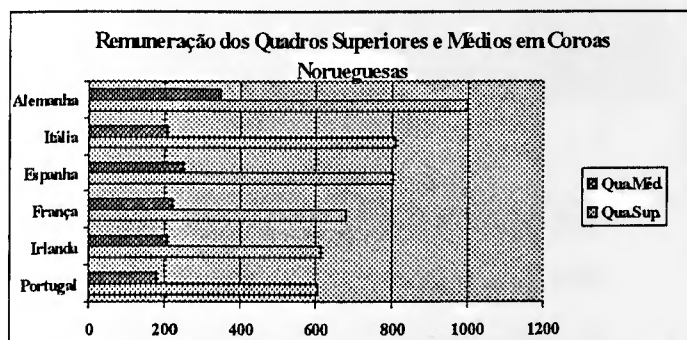
Para aprofundarmos esta análise, e para uma comparação dos salários na indústria transformadora nas três economias em 1996, observem-se os gráficos 29 e 30.

**Gráfico 29**



Fonte: *Institute of the German Economy*, 1996.

**Gráfico 30**

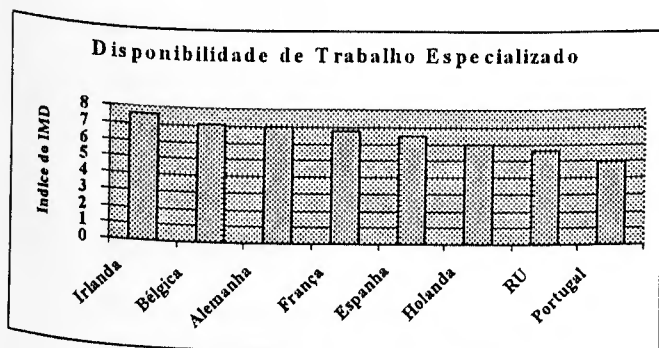


Fonte: *Hay Group/ Dagens Naeringsliv*

Observe-se como os salários na indústria na economia portuguesa são bastante inferiores aos praticados na Irlanda e em Espanha, que apresentam salários semelhantes. Assim, em termos do preço do trabalho, Portugal tende a revelar vantagem sobre as outras duas economias. No entanto, parece-nos que num contexto de transição para a economia de mercado que se está a processar nos PECO, que apresentam salários ainda menores que os portugueses; Portugal não deverá adoptar uma estratégia de atracção de IDE com base em salários baixos, e nem aquela é interessante num contexto em que se pretende um *upgrading* em termos de actividades. Nas remunerações a quadros superiores e médios tendem a revelar-se as mesmas relações entre as três economias, como se observa no gráfico 30 em cima. Devem ainda referir-se no caso da economia portuguesa, e com base num estudo do *Institute of the German Economy* de 1997, um

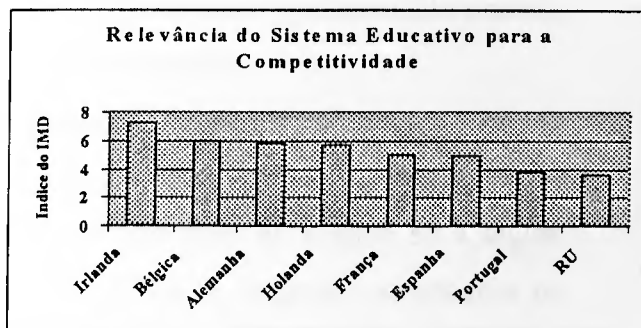
elevado número de horas de trabalho anuais, relativamente às outras duas economias. De facto, Portugal apenas foi ultrapassado pelos EUA naquele estudo. A Irlanda ficou em quarto lugar e a Espanha em quinto. Portugal tem também uma reduzida taxa de sindicalização, que se traduziu em 1997 (segundo a mesma fonte) em apenas 29 dias de não actividade devido a greves, contra os 163 de Espanha e os 134 da Irlanda. Apesar de Portugal ter realizado nos últimos anos um esforço no sentido de aumentar o nível de qualificação do trabalho, nomeadamente com os programas de formação profissional subsidiados pelo Fundo Social Europeu (FSE) e outros (e que também são válidos nas duas outras economias), e no aumento do número de licenciados e crescimento do ensino superior, verificamos pelos gráficos 31 e 32, que a Irlanda e a Espanha têm ainda uma vantagem muito considerável na qualificação da mão-de-obra e nos sistemas educativos e sua relevância para a competitividade da economia.

**Gráfico 31**



Fonte: IMD World Competitiveness Report, 1995.

**Gráfico 32**



Fonte: IMD World Competitiveness Report, 1995.

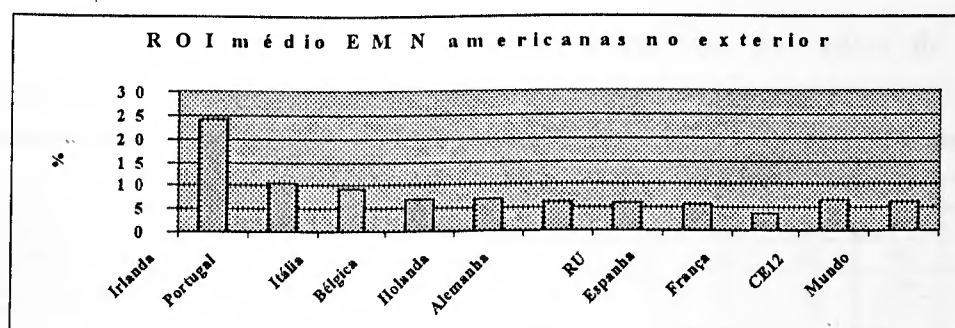
Outra possível vantagem da economia irlandesa é o facto de apresentar uma estrutura etária mais nova da sua população- em 1997, e segundo o *Practical Guide to Foreign Direct Investment in the European Union*, 63,8% da população irlandesa ficava nas faixas etárias abaixo dos 40 anos, enquanto para a Espanha aquela percentagem não ia além de 57,8% e para Portugal saldava em 56,8% (Euroconfidentiel, 1997). Com base na mesma fonte, enquanto nas economias portuguesa e espanhola a legislação prevê a consideração de órgãos de trabalhadores na gestão das empresas e em assuntos respeitantes à viabilidade económica das empresas; na economia irlandesa tal não acontece. Refira-se que no caso da Espanha, apenas existe aquela obrigatoriedade em empresas com 50 ou mais trabalhadores. Em qualquer uma das economias não existe a obrigatoriedade de sindicalização. Enquanto na Irlanda não existe um salário mínimo imposto por lei, em Portugal e Espanha existe salário mínimo, sendo aquele mais elevado em Espanha. Ao nível do período de férias dos trabalhadores, enquanto em Portugal e Espanha é de quatro semanas por ano, na Irlanda pode ser de três ou quatro.

Para resumir, verificamos que ao nível do factor trabalho, entre as três economias, Portugal aparece como a economia com trabalho mais barato e menos qualificado, enquanto a Irlanda apresenta o trabalho mais qualificado e remunerando-o de forma semelhante à Espanha, que acaba por assumir uma posição intermédia.

As políticas governamentais de educação e de formação na Irlanda, dotaram o país de uma mão-de-obra altamente qualificada, que em 1996 fizeram da Irlanda, e segundo dados da OCDE o segundo país da Europa em termos de disponibilidade de mão-de-obra qualificada, ficando apenas atrás da Alemanha (OCDE, 1998a). Em 1994, a taxa de obtenção de diplomas em ciências, engenharias e matemáticas era a quinta mais elevada de todos os países da OCDE. Segundo previsões da OCDE, a taxa de crescimento do *stock* de capital humano nos próximos 25 anos na economia irlandesa será a segunda mais alta entre todos os países da OCDE. No caso da Espanha, foram introduzidas algumas medidas tendo em vista a flexibilização do mercado de trabalho desde 1993, já que aquele mercado era relativamente a Portugal e à Irlanda mais regulamentado e menos flexível (tendendo a originar taxas de desemprego mais elevadas).

Ao nível do factor capital, é sabido que as três economias adoptaram o euro, e têm taxas de juro muito semelhantes, pelo que o preço do capital não tenderá a ser um factor decisivo na escolha das EMN. No entanto, e com base no gráfico 33 a seguir, verificamos que o *return on investment* (ROI) das filiais de empresas americanas no estrangeiro atingiu percentagens mais elevadas na economia irlandesa (24,1%) contra 10,4% em Portugal e 5,5% em Espanha.

**Gráfico 33: ROI das EMN americanas entre 1982 e 1988**



Fonte: US Department of Commerce.

#### **3.1.4. Política de investimento (incentivos e obrigações impostas ao IDE)**

O quadro 19 na página seguinte permite a observação das variáveis consideradas.

**Quadro 19: Variáveis da Política de Investimento**

Variáveis	Espanha				Irlanda				Portugal			
	94	95	96	97	94	95	96	97	94	95	96	97
*Nível de Incentivos ao IDE	—	—	10	19	—	—	1	1	—	—	6	9
*Nível de Dificuldade na Aquisição do Controlo de Empr. Nac. por Investid. Estrangeiros	11	18	8	19	8	5	6	3	27	25	19	13
*Acesso a Concursos e Contratos Públicos por Invest. Estrangeiros	42	40	22	34	9	14	8	5	11	20	7	8
*Grau de Intervencionismo do Estado em Alianças Transfronteiriças	19	30	22	24	13	5	3	3	21	19	12	14
Esquemas de Protecção ao Investimento	14	14	8	17	39	32	12	12	24	22	13	5

Notas: As variáveis assinaladas com \* resultam de inquérito às comunidades empresariais.

Fonte: *World Competitiveness Reports* de 1995 a 1998.

No nível de incentivos ao IDE<sup>30</sup>, a Irlanda fica em primeiro lugar à escala mundial em 1996 e 1997; Portugal em segundo (nono lugar em 1997, e baixando em relação ao sexto lugar de 1996); Espanha em terceiro (19 em 1997) e baixando bastante.

Nas restantes variáveis, a Irlanda destaca-se em todas, excepto nos esquemas de protecção ao investimento com Portugal na quinta posição em 1997 (e melhorando muito ao longo do período). A Irlanda fica no lugar 3 em 1997 no nível de dificuldade na aquisição e controlo de empresas nacionais por investidores estrangeiros; Portugal em segundo (13); Espanha em terceiro (19). No acesso a concursos e contratos públicos dos investidores estrangeiros; a Irlanda (15); Portugal (8); a Espanha muito abaixo (34). No grau de intervencionismo do Estado em alianças transfronteiriças- Irlanda (3); Portugal (14); Espanha (24). A Espanha aparece de uma forma geral como menos permissiva em alguns aspectos do IDE junto da comunidade empresarial espanhola.

### 3.1.5. Vantagens em elos da cadeia de valor e actividades

O quadro 20 permite a observação das variáveis consideradas.

**Quadro 20: Variáveis das vantagens em elos da cadeia de valor e actividades**

Variáveis	Espanha				Irlanda				Portugal			
	94	95	96	97	94	95	96	97	94	95	96	97
Crescimento Real da Prod. Industrial	28	31	31	34	9	7	3	4	15	15	34	36
Crescimento Real da Prod. de Serviços	31	30	30	28	17	15	28	27	41	43	37	38
Crescim. Real do Comércio de Retalho	35	28	33	26	15	12	22	23	39	40	39	38
Dim. dos Bancos (n° de Bancos Nac. entre os 500 Maiores do Mundo)	5	5	6	5	33	34	34	35	14	17	17	19
Despesa Privada em I&D (USD)	18	16	18	16	10	24	23	24	29	30	32	32

Notas: O crescimento real da produção industrial, a dimensão dos bancos e a despesa privada em I&D considerados em cada ano correspondem ao ano anterior. O crescimento real da produção de serviços nas colunas de 1996 e 1997 e do comércio de retalho nas colunas de 1994 e 1995 é a média dos 5 anos anteriores. Nas colunas de 1994 e 1995 é a média dos 11 anos anteriores.

Fonte: *World Competitiveness Reports* de 1995 a 1998.

<sup>30</sup> Não são os incentivos ao IDE, mas sim o nível de percepção das comunidades empresariais nacionais àqueles incentivos.

No crescimento real da produção industrial, da produção de serviços e do comércio de retalho, a Irlanda aparece melhor colocada. A Espanha vem a seguir, e Portugal aparece mais abaixo. Destaquem-se as boas posições da Irlanda no crescimento da produção industrial, terminando no quarto lugar em 1997, contra o lugar 34 da Espanha e o 36 de Portugal, que caíram ao longo do período. No crescimento da produção de serviços, a Irlanda termina em 27; a Espanha em 28 e Portugal em 38. No crescimento do comércio de retalho, a Irlanda termina em 23 (tendo caído), a Espanha em 26 e Portugal em 38.

Em termos da dimensão dos bancos, que pode ser importante para a sua competitividade à escala internacional, a Espanha está bem colocada, sendo o quinto país do mundo; Portugal fica em décimo nono e a Irlanda devido à sua muito menor dimensão em trigésimo quinto.

Na despesa total privada em actividades de I&D, a Espanha devido à sua muito maior dimensão fica na posição 16 em 1997. A Irlanda, sendo uma economia mais pequena que Portugal, realiza uma despesa maior em I&D, ficando na posição 24 (em 1994 conseguiu o décimo lugar); Portugal fica na posição 32.

Existem na Irlanda mais de 1000 empresas apoiadas pela *Industrial Development Agency* (IDA), concentradas nos sectores da electrónica e *software*, indústrias da saúde e farmacêutica, engenharia, serviços financeiros e serviços internacionais (IDA, 1995c). Na electrónica e *software* existem mais de 300 empresas. 60% do *software* para PC vendido na Europa é produzido na Irlanda pelas empresas *leaders* à escala mundial, como *IBM, Fujitsu, Motorola, DEC, EDS, Oracle, Informix*, etc. Refira-se ainda que algumas empresas daquele sector desenvolvem uma actividade intensa em I&D no país. Cerca de um terço dos PC's vendidos na Europa são produzidos na Irlanda por empresas como *Apple, AST, Dell, Compaq, Gateway 2000, Hewlett-Packard, Intel, Seagate Technology* (IDA, 1997b). No sector das indústrias da saúde e farmacêutica existe também uma actividade considerável de I&D e de produção desenvolvida pelas empresas *leaders* à escala mundial, como *Allergan, Boston Scientific, Becton Dickinson, Eli Lilly, Hollister, Roche*, etc (IDA, 1998b). Na engenharia, as empresas *leaders* mundiais escolheram também a Irlanda, como *Westinghouse, Pratt & Whitney, Hoog, Sifco Turbine* e outras, destacando-se a produção de componentes para automóveis (IDA, 1998a). No sector financeiro, destaque para o *Dublin's International Financial Services Centre* (IFSC), instituído em 1987, que conjuga todo um conjunto de incentivos e condições muito favoráveis. Mais de 400 das instituições financeiras *leaders*

à escala mundial estabeleceram actividade no Centro (IDA, 1996b). Nos serviços internacionais, nos últimos anos ocorreu um desenvolvimento considerável no *telemarketing* e nos *call centres*. Os *call centres* são operados por muitas empresas informáticas, como *IBM*, *Gateway 2000*, *Compaq* e outras. Nos últimos anos surgiram os centros de serviços partilhados, em que várias empresas partilham um mesmo local e estruturas- por exemplo, a *Allergan*, o *Citibank*, o *Bankers Trust* e a *Whirlpool* estabeleceram um centro comum de serviços (IDA, 1995b). Refira-se ainda a *Shannon Free Zone*, que se destaca na indústria aeronáutica, e em outras actividades industriais e de serviços em condições muito favoráveis, e onde se localizam mais de 120 empresas (SD, 1997a). Assim, a Irlanda aparece como uma economia apresentando vantagens em actividades utilizadoras de alta tecnologia, I&D e também nos serviços financeiros<sup>31</sup>.

O caso português é mais atípico, no sentido em que Portugal aparece com uma imagem de vantagem em indústrias mais tradicionais como a têxtil, vestuário e calçado, pela exploração de mão-de-obra relativamente barata. No entanto, nos últimos anos, com alguns progressos na qualidade do trabalho e nas infra-estruturas, ocorreram investimentos que permitem criar uma expectativa no sector do automóvel e componentes- os casos do projecto Auto-Europa da *Ford* e *Volkswagen*; *Delphi Automotive Systems* (subsidiária da *General Motors*); *Visteon Automotive Systems* (Ford Electrónica); *GM Opel*, *UT Automotive*; no sector dos semicondutores, electrónica, plástico, algumas indústrias alimentares e serviços existe também alguma expectativa (ICEP, 1998d).

A Espanha destaca-se pelos bens de equipamento, e dentro daqueles nos automóveis e componentes para automóveis. Ainda dentro dos bens de equipamento, a Espanha detém indústrias de maquinaria específica com uma capacidade considerável. Nos produtos semi- manufacturados há a destacar os produtos químicos, o ferro e o aço. A economia espanhola detém também potencialidade muito considerável no sector agro-alimentar. O comércio é também um sector com potencialidade, dada a dimensão considerável do mercado interno. Também no sector dos serviços financeiros e seguros existem grandes capacidades. Refiram-se ainda a electrónica, a aeronáutica, indústrias da saúde, nas quais a Espanha revela actividade a considerar (ICEX, 1998). Para resumir, a Irlanda afirma-se claramente como economia de actividades de tecnologia avançada, I&D; a Espanha assume uma posição mais diversificada já que desenvolve também

---

<sup>31</sup> Não é nossa pretensão avaliar vantagens comparativas. Apenas referimos actividades bem implantadas e com sucesso.

aquele tipo de actividades, mas também se destaca em sectores menos capital intensivos, e a sua dimensão é uma vantagem importante a considerar; Portugal aparece com actividades que incorporam tecnologia menos avançada, apesar de ter ocorrido um certo *upgrading* nos últimos anos.

### 3.1.6. Infra-estruturas (educacionais, legais, comerciais, de transporte e comunicações)

O quadro 21 apresenta as variáveis consideradas.

**Quadro 21: Variáveis referentes às infra-estruturas**

Variáveis	Espanha				Irlanda				Portugal			
	94	95	96	97	94	95	96	97	94	95	96	97
Infra-estrutura Global	23	23	21	25	22	21	22	23	37	39	35	32
Manutenção de Infra-estrutura	20	—	13	19	26	—	19	21	22	—	29	24
Sistemas de Distribuição	23	26	21	23	22	20	17	24	31	30	27	26
Densidade da Rede de Estradas	16	21	22	22	34	14	15	14	18	—	19	18
Densidade da Rede de Auto- Estradas	22	20	22	23	29	19	16	20	28	16	20	19
Transportes Aéreos (Nº de Passageiros)	17	14	10	9	28	—	31	30	29	33	37	37
Investimento em Telecomunicações (% do PIB)	5	12	21	20	26	24	25	26	3	6	17	29
Custo da Electricidade para a Indústria (USD/ kwh)	32	30	31	31	22	16	22	24	41	40	40	40
Nº de Computadores por 1000 hab.	20	25	24	25	12	14	14	15	24	26	26	27
Novas Tecnologias da Informação	—	22	23	27	—	14	9	15	—	33	37	29
Densidade da Rede Telefónica	25	26	26	28	26	27	27	26	27	28	28	27
Sistema de Educação e suas Características relevantes para a Competitividade	21	28	17	21	2	5	2	1	32	34	38	36
Despesa Pública em Educação (USD per capita)	21	23	24	24	20	20	22	21	26	25	26	26
Porcentagem de Jovens com o Ensino Secundário	2	2	4	4	9	9	7	7	36	32	33	33
Porcentagem de População entre os 20 e os 24 anos no Ensino Superior	17	11	13	13	21	14	23	23	33	30	31	31
Taxa de Iliteracia na Pop. Activa acima de 15 anos	25	28	28	28	6	7	7	7	39	39	39	39
Literacia Económica da População	31	30	28	27	3	6	3	2	39	42	42	41

Notas: As variáveis assinaladas com \* resultam de inquérito às comunidades empresariais nacionais. A densidade da rede de estradas, o número de passageiros em transporte aéreo, em cada ano correspondem ao índice do ano anterior. A densidade da rede de auto- estradas em cada ano corresponde ao índice de dois anos atrás. Na coluna de 1995 é a de 1992. O investimento em telecomunicações corresponde em cada ano à média dos 3 anos anteriores. Em 1994 e 1995 corresponde à média dos dois anos anteriores.

Fonte: *World Competitiveness Reports* de 1995 a 1998.

No *ranking* global das infra-estruturas do *World Competitiveness Report*, a Irlanda aparece ligeiramente acima da Espanha (lugares 23 e 25 respectivamente). Portugal aparece no lugar 32, sendo entre as três economias a que mais subiu entre 1994 e 1997. Na manutenção de infra-estruturas existentes, a Espanha fica em 19; a Irlanda em 21; Portugal em 24. Nos sistemas de distribuição, a Espanha vem em 23, a Irlanda em 24 e Portugal em 26 (sendo o único país com tendência de subida ao longo do período). Em indicadores de transportes, a Irlanda fica melhor nas redes de estradas (14 em 1997), melhorando bastante em relação à posição 34 de 1994). Portugal fica em 18 e mantendo;



a Espanha baixa de 16 a 22. Na densidade de rede de auto-estradas, Portugal subiu de 28 em 1994 para 19 em 1997 (ficando em primeiro entre os três países); a Irlanda termina em 20 (subiu de 28 em 1994); a Espanha termina em 23. Nos transportes aéreos, a Espanha vem melhor colocada e sempre a subir (9 em 1997); a Irlanda em 30 e Portugal em 37, tendo caído. Nos indicadores de telecomunicações e tecnologias de informação, a Espanha fica em 20 em 1997 na percentagem do PIB investida em telecomunicações (caindo em relação ao quinto lugar de 1994); a Irlanda termina em 26 em 1997, ultrapassando Portugal, que depois das posições 3 e 6 em 1994 e 1995, caiu para 29 em 1997. Na densidade da rede telefónica, as três economias são semelhantes (26 para a Irlanda; 27 para Portugal; 28 para a Espanha). Nas novas tecnologias da informação, a Irlanda destaca-se (lugar 15 em 1997) contra o lugar 27 da Espanha e 29 de Portugal. No número de computadores por 1000 habitantes, a selecção é semelhante- Irlanda (15); Espanha (31); Portugal (40). Nas infra-estruturas educacionais, a Irlanda tem a maior despesa pública *per capita* (lugar 21 em 1997); a Espanha em 24; Portugal em 26. Nas características relevantes do sistema de educação para a competitividade do tecido empresarial, e na opinião dos empresários; a Irlanda tem excelentes posições, terminando em primeiro lugar em 1997, face à posição 21 da Espanha e 36 de Portugal. A Espanha fica melhor colocada nas percentagens de jovens que terminam o ensino secundário (4 em 1997) e de jovens entre os 20 e os 24 anos no ensino superior (13 em 1997). A Irlanda vem em segundo (7 e 23 respectivamente); Portugal em terceiro (33 e 31 respectivamente). Na taxa de iliteracia da população acima de 15 anos e literacia económica da população, a Irlanda fica muito melhor colocada (posições 7 e 2 respectivamente) face à Espanha (posições 28 e 27) e a Portugal (lugares 39 e 41).

No caso português referimos uma melhoria nas infra-estruturas de transportes e comunicações. O Plano de Desenvolvimento Regional (PDR) constitui a base de um pacote de auxílio comunitário aprovado pela UE no montante de 3250 milhões de contos, entre 1996 e o ano 2000, e tem como principal prioridade o melhoramento das infra-estruturas. Em 1997, Portugal estava dotado de cerca de 1000 kms de auto-estradas, 4869 kms de estradas nacionais, 3117 kms de caminhos de ferro, cinco aeroportos internacionais e seis portos marítimos principais. Nas telecomunicações ocorreu um esforço de aperfeiçoamento nos últimos anos, dotando o país de uma moderna rede de fibra óptica (ICEP, 1998b).

Também no caso da Irlanda os fundos da UE, que entre 1994 e 1999 atingiram os 7 biliões de libras irlandesas, foram investidos na melhoria das infra-



estruturas de transportes e comunicações. O país está bem dotado de uma rede de auto-estradas com 1947 kms, de estradas, quatro aeroportos internacionais, e seis portos marítimos principais. Destaquem-se as infra-estruturas industriais do país, resultantes da concentração de actividade industrial (como acontece na *Shannon Free Zone*) e as infra-estruturas financeiras (refira-se a construção de raiz do IFSC). A rede de telecomunicações é altamente desenvolvida, depois de um investimento nos últimos anos na ordem dos 3,5 mil milhões de USD (OCDE, 1998a).

A Espanha realizou também um forte investimento em infra-estruturas nos últimos anos, tendo também acesso aos fundos comunitários. Existe um *Plano General de Infraestructuras* para o período 1993 a 2007, que prevê um total de investimentos de 133 mil milhões de USD, e com financiamento parcial da UE. A rede rodoviária atinge os 150000 kms, dos quais cerca de 82000 kms são estradas nacionais. Existem 8500 kms de auto-estradas (extensão que triplicou desde 1982). A rede ferroviária é de 12500 kms, e estão a ser introduzidos comboios de alta velocidade entre as principais cidades. Existem 27 aeroportos internacionais e 50 portos marítimos principais. Existem também boas infra-estruturas industriais e tecnológicas. Nos últimos anos foram construídos novos parques tecnológicos em áreas industriais e próximo de universidades e centros de I&D. Existem 14 parques tecnológicos. As telecomunicações são também desenvolvidas, com uma extensão de fibra óptica de 44000 kms (OCDE, 1998b).

### 3.1.7. Política comercial e barreiras ao comércio

O quadro 22 apresenta a variável seleccionada.

**Quadro 22: Variável da política comercial e barreiras ao comércio**

Variáveis	Espanha				Irlanda				Portugal			
	94	95	96	97	94	95	96	97	94	95	96	97
*Proteccionismo nas Importações e Barreiras ao Comércio	20	22	23	18	14	4	5	4	10	12	12	7

Nota: A variável assinalada com \* resulta de inquérito às comunidades empresariais nacionais.

Fonte: *World Competitiveness Reports* de 1995 a 1998.

A Irlanda tem a melhor posição, e subindo ao longo do período, terminando no quarto lugar; Portugal também subiu, ficando em sétimo; a Espanha aparece relativamente mais fechada nas barreiras não tarifárias ficando em 18 em 1997.

Neste factor, não existem grandes diferenças *de jure* entre as três economias, devido à sua integração na UE, que implica a adopção da pauta exterior comum, que na generalidade impõe tarifas de 6% a 8%, e nas importações de muitos PVD de 2% a 4%.

### 3.1.8. Distância cultural e geográfica face aos maiores países de origem do IDE (aspectos ideológicos, culturais, de língua)

O quadro 23 permite a observação das variáveis consideradas.

Antes de procedermos a uma análise do quadro devemos reconhecer a subjectividade adicional das variáveis indicadas em relação às variáveis consideradas nos restantes quadros. Reconheça-se no entanto, que resultam das percepções das respectivas comunidades empresariais nacionais, o que lhes confere interesse a nosso ver.

**Quadro 23: Variáveis da distância cultural e geográfica**

Variáveis	Espanha				Irlanda				Portugal			
	94	95	96	97	94	95	96	97	94	95	96	97
*Nível de Abertura a Outras Culturas	28	28	21	27	10	1	7	11	6	9	1	2
*Flexibilidade e Adaptabilidade dos Indivíduos a Novos Desafios	-	-	32	33	-	-	6	4	-	-	20	14
*Compatibilidade dos Valores Culturais com a Competitividade	42	40	32	30	19	16	12	7	26	35	29	27

Nota: As variáveis assinaladas com \* resultam de inquérito às comunidades empresariais nacionais.

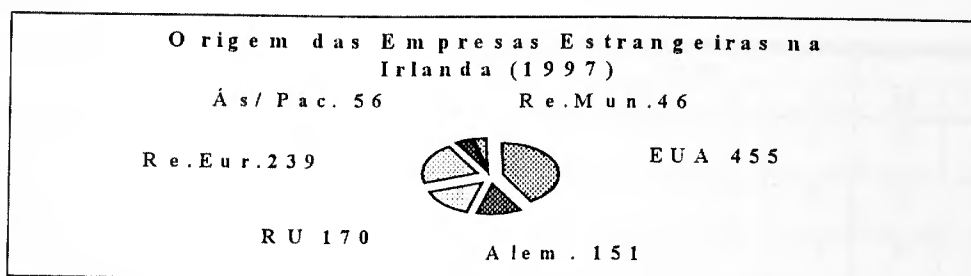
Fonte: *World Competitiveness Reports* de 1995 a 1998.

Assim, no nível de abertura a outras culturas, Portugal aparece muito bem colocado, com o segundo lugar em 1997 e o primeiro em 1996. A Irlanda está bem colocada com o sexto lugar. A Espanha aparece relativamente mais fechada no lugar 27. Na flexibilidade e adaptação dos indivíduos a novos desafios, a Irlanda destaca-se na quarta posição em 1997; Portugal fica na posição 14 e a Espanha na posição 33. Na compatibilidade dos valores culturais com a competitividade, a Irlanda está bem colocada em 1997 no lugar 7 e tendo subido; Portugal fica em 27 e a Espanha em 30 (tendo subido).

Neste grupo de factores, a Irlanda detém clara vantagem. Primeiro, a sua população fala o inglês. Segundo, o *lobby* irlandês nos EUA permite estreitar laços com a comunidade empresarial americana, permitindo-lhe atrair grande volume de investimentos americanos. O gráfico 34 na página seguinte permite observar os países de origem das empresas estrangeiras que investiram na Irlanda até 1997. Repare-se no peso dos EUA e do Reino Unido (RU).

Refira-se no entanto, que no factor língua, nas economias ibéricas, as novas gerações tendem a falar com maior fluência o inglês, o que deve ser considerado. Em termos culturais mais amplos, a Irlanda detém igualmente vantagem, ficando entre as culturas anglo-saxónicas.

**Gráfico 34: Países de origem das EMN na Irlanda até 1997**



Fonte: IDA Annual Report 1997, pg. 5.

Em termos de distância geográfica, deve referir-se a proximidade geográfica da Irlanda face ao Reino Unido. A Espanha destaca-se pelas relações culturais e económicas com os países da América Latina, e Portugal com os PALOP e o Brasil.

**3.1.9. Risco político, sistema económico e políticas governamentais (cambial, fiscal, laboral, estrutura organizativa e institucional de afectação de recursos, etc) e ambiente competitivo**

O quadro 24 da página seguinte permite observar as variáveis consideradas.

Assim, no indicador geral de eficiência do Estado e da Administração Pública, a Irlanda vem bem colocada na sexta posição em 1997 e não tendo parado de subir. A Espanha tem uma posição intermédia- lugar 23 em 1997 tendo também subido. Portugal fica no lugar 35, subindo desde 1995. Nos indicadores de tributação sobre as famílias há a destacar o seguinte: a Espanha apresenta a menor taxa de imposto efectiva (lugar 17 em 1997) e tendo subido sempre; Portugal fica no lugar 25, o que representa uma ligeira descida no *ranking*; a Irlanda fica em 26, tendo subido. Nas taxas de contribuição para a segurança social dos trabalhadores; a Irlanda fica em 23 (tendo subido); a Espanha em 24, tendo também subido; Portugal mais estável em 32. Nos indicadores de tributação sobre as empresas<sup>32</sup> há a referir o seguinte: a Espanha aparece sempre na melhor posição, terminando em 22 em 1997; a Irlanda fica em 34; Portugal termina em 37 (e os dois últimos países baixaram no *ranking*). Nas taxas de contribuição para a segurança social das empresas; a Irlanda vem na posição 20; Portugal em 32; Espanha em 36.

No nível de subsídios às empresas públicas e privadas<sup>33</sup>, a Irlanda tem sempre a melhor posição, terminando no lugar 17; Portugal fica no lugar 22; a Espanha fica no lugar 31.

<sup>32</sup> Não são considerados os incentivos ao IDE.

**Quadro 24: Variáveis do risco político, sistema económico e políticas governamentais**

Variáveis	Espanha				Irlanda				Portugal			
	94	95	96	97	94	95	96	97	94	95	96	97
*Eficiência do Estado e Adm. Pública	32	35	21	23	27	23	12	6	36	42	40	35
Taxa de Imposto Efectiva s/ as Famílias (% do PIB <i>pc</i> )	27	23	24	17	37	37	38	26	22	21	22	25
Taxa de Contrib. p/ a Seg. Soc. dos Trabalhadores	29	27	28	24	28	25	25	23	34	32	33	32
Taxa de Imposto Média s/ o Lucro das Empresas	17	11	11	22	29	28	25	34	26	23	19	37
Taxa de Contrib. p/ a Seg. Soc. das Empresas	39	36	37	36	26	21	23	20	34	31	31	32
Subsídios às Empresas (Públicas e Privadas) (% do PIB)	27	25	27	31	16	13	14	17	20	14	16	22
*Compatibilidade da Política Econ. com as Novas Realidades Económicas	38	34	12	10	17	15	8	2	20	32	18	21
*Compatibilidade do Direito com a Promoção da Competitividade	–	–	16	23	–	–	12	11	–	–	17	28
*Compatibilidade do Sistema Político com os Desafios Econ.	15	17	6	13	20	13	16	3	13	15	18	14
*Compatibilidade da Legislação de Imigração com a Contratação de Trabalho Especializ. Estrang.	32	33	23	28	11	12	8	18	9	13	2	3
*Compatibilidade da Legislação Ambiental com o Desenvolv. dos Negócios	32	26	15	16	4	5	8	3	23	17	22	8
*Flexibilidade da Legislação Laboral	44	44	36	38	28	21	14	13	38	40	29	31
*Promoção da Concorrência pela Legislação de Concorrência	30	30	14	24	14	8	11	11	23	29	32	32
*Eficiência da Justiça	29	33	31	31	16	13	13	9	32	29	28	25

Notas: As variáveis de tributação sobre as empresas, e de subsídios às empresas não consideram os incentivos ao IDE. As variáveis assinaladas com \* resultam de inquérito às comunidades empresariais nacionais. A taxa de imposto efectiva sobre as famílias, a taxa de imposto média sobre o lucro das empresas, a taxa de contribuição para a Segurança Social dos trabalhadores e os subsídios às empresas correspondem ao ano anterior.

Fonte: *World Competitiveness Reports* de 1995 a 1998.

Nas variáveis de compatibilidade da política económica, do direito e do sistema político com a competitividade e os desafios económicos, a Irlanda fica bastante melhor que as economias ibéricas em 1997- lugares 2, 11 e 3 respectivamente. A Espanha tem ainda clara vantagem sobre Portugal, com os lugares 10, 23 e 13. Portugal fica com os lugares 21, 28 e 14. Refira-se ainda o claro progresso da economia irlandesa ao longo do período, que parece não ser suficiente nas economias ibéricas para as fazer subir nos *rankings*. Nos inquéritos sobre legislações que nos parecem relevantes para o investimento estrangeiro, a Irlanda aparece quase sempre melhor colocada. Assim, em 1997, na legislação ambiental fica em 3 (face à posição 8 de Portugal e 16 da Espanha); na legislação laboral fica em 13 (contra 31 de Portugal e 38 da Espanha); na legislação de

<sup>33</sup> Também não são considerados os incentivos ao IDE.

concorrência fica em 11 (face à posição 24 da Espanha e à posição 32 de Portugal). Na eficiência da justiça, a Irlanda fica bem colocada no lugar 9, enquanto Portugal fica em 25 (tendo melhorado) e a Espanha em 31. Portugal consegue muito boas posições na legislação de imigração (terceiro lugar em 1997), face ao lugar 18 da Irlanda e ao lugar 28 da Espanha. Ao nível do sistema económico e do risco político não existem diferenças relevantes entre as três economias que influam na atractividade do IDE, já que se trata de três países estáveis em termos políticos, Estados de direito com regimes democráticos consolidados. A política cambial é comum já que as três economias estão na zona euro, que lhes concede estabilidade nas variáveis nominais da economia. Ao nível da política fiscal e da legislação laboral existem algumas diferenças, que podem observar-se no quadro 25.

**Quadro 25: Aspectos da tributação das empresas, das famílias e a legislação laboral nas três economias**

Características	Espanha	Irlanda	Portugal
<b>Tributação sobre as Empresas</b>	35% mais imposto municipal fixado anualmente e variável por localidade e actividade.	Para actividades não qualificadas à taxa de 10%: - Lucros de 0 a 50000IE- 28%; - Lucros de 50001 ou mais IE- 36%.	34% mais 3,6% de Imposto local (geral) - 20% se a actividade principal não é comercial, industrial ou agrícola; - 25% para empresas não residentes; - 15% no rendimento obtido com direitos de propr. industrial, trabalho literário. - As taxas reduzidas não pagam imposto local.
<b>Contribuições para Segurança Social</b>	30,8% até um máximo de 4498380 pesetas (Ptas)/ ano.	12,2% mais Imposto de Segurança na Saúde- 1,25%.	- 23,75%; - Membros dos órgãos de gestão- 21,25% até um máximo de 655200 escudos (Esc)/ ano;
<b>Imposto sobre a Criação de Empresas</b>	1% do capital.	1% do capital.	1,1% do capital.
<b>Custos Médios com o Registo da Empresa</b>	650000 Ptas.	Empresa c/ responsabilidade limitada- 150 IE.	400000 Esc.
<b>Tributação sobre as Famílias</b>	Taxas progressivas desde 0% a 56%. A tributação de 56% começa para rendimentos superiores a 10222000 Ptas.	Solteiros: - de 0 a 8900 IE- 26%; - de 8901 IE para cima- 48% Casais: - de 0 a 17800 IE- 26%; - 17801 ou mais- 40%.	Taxas progressivas desde 11% a 40% - 11% para artistas; - 25% para salários pagos a membros dos órgãos de gestão; - 31% para proprietários agrícolas; - 15% em royalties, assistência técnica, etc.
<b>Contribuições para a Segurança Social</b>	6,4% até um máximo de 4498380 Ptas/ ano.	Salário semanal entre : - 0 e 50 IE- 0%; - de 51 a 413 IE- 5,5%; - se mais- 2,25%.	11% - Se membro de órgão de gestão- 10% até máximo de 655200 Esc./ano. - Estrangeiros podem decidir não pagar se pagam no seu país.
<b>Imposto de Saúde</b>	Taxas progressivas de 0,2% a 2,5%.	Não existe.	Não existe.
<b>Legislação Laboral</b>			
<b>Representação dos Trabalhadores nos Órgãos de Gestão</b>	Participação em decisões que afectem o bem estar social e a viabilidade da empresa- obrigatório em empresas com mais de 50 trabalhadores.	Não é obrigatória.	Participação em decisões que afectem o bem estar social e a viabilidade da empresa- obrigatório.
<b>NºHor. Trab./ Sem.</b>	30 a 40.	37,5 a 42.	35 a 44, dependendo da actividade.

(Contin. Quadro 25- Aspectos sobre Tributação a	Espanha	Irlanda	Portugal
Férias por Ano	4 semanas.	3 ou 4 semanas.	4 semanas.
Salário Mínimo	Existe- cerca de 80000 Ptas/ mês.	Não existe.	Existe- cerca de 60000 Esc./mês.
Nº Salários Extra por Ano	2 meses.	Discrecionário.	2 meses.
Horas Extraordinárias e Sua Remuneração	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Limite de 2 horas/ dia;</li> <li>- Limite de 15 horas/ mês;</li> <li>- Limite de 80 horas/ ano.</li> <li>- Remuneração- mais 75%;</li> <li>- Contrib. Seg. Soc. sobem 29,3%.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Não existe limite ao número de horas extraordinárias.</li> <li>- Remuneração: mais 25% a mais 75% do salário normal.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Limite de 2 horas/ dia;</li> <li>- Limite de 200 horas/ ano;</li> <li>- Remuneração- 1ª hora- mais 50%; horas seguintes- mais 75%.</li> <li>- Contr. Seg. Soc. Sobem 25%.</li> </ul>
Legislação sobre Despedimentos	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Despedimentos de 10% ou mais dos trabalhadores ou de 30 ou mais trabalhadores por razões económicas, de produção ou técnicas exigem a intervenção das autoridades laborais, exigindo a apresentação de um plano de reestruturação (que pode ou não viabilizar os postos de trabalho). As autoridades aprovam ou não os despedimentos.</li> <li>- Pode ocorrer despedimento por absentismo permanente, incompetência sem indemnização.</li> <li>- Nos restantes casos, a indemnização será igual ao salário mensal multiplicado pelo número de anos de serviço até um máximo de 12 meses.</li> <li>- Se o tribunal favorecer o trabalhador, a empresa poderá ser obrigada a empregá-lo e a pagar os salários correspondentes ao período em que o trabalhador esteve ausente (máximo de 2 meses) ou pagar 45 dias de serviço por cada ano de trabalho.</li> <li>- Muitas empresas realizam contratos de trabalho entre 6 meses e 1 ano para evitar os problemas do despedimento.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- O empregador pode despedir o trabalhador por incapacidade ou inadequação sem o pagamento de indemnizações.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- O empregador e o empregado podem cessar o contrato desde que avisem a outra parte nos prazos legais.</li> <li>- O empregador pode despedir por absentismo permanente, insubordinação sem indemnização.</li> <li>- O despedimento por incapacidade ou incompetência requer a consulta do sindicato e dos tribunais.</li> <li>- O despedimento por razões não económicas atribui ao trabalhador o direito de receber todos os bónus e subsídios no ano do despedimento e para alguns meses do ano seguinte.</li> <li>- O despedimento por razões económicas inclui o pagamento daqueles benefícios e de indemnizações iguais ao número de anos de serviço multiplicado pelo salário mensal com um mínimo de 3 meses.</li> <li>- Os despedimentos colectivos (2 ou mais trabalhadores) requerem a aprovação do Ministro do Trabalho.</li> <li>- Se o trabalhador contestar judicialmente o despedimento, permanece empregado até à decisão do tribunal.</li> </ul>
Legislação sobre Estrangeiros- Licenças Trabalho Residência de e	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cidadãos da UE e do Espaço Económico Europeu (EEE) não requerem licença de trabalho.</li> <li>- Outros: requerem licença na Embaixada de Espanha no país de origem. Existem 3 tipos de licenças conforme a actividade e a região. A validade vai desde os 9 meses a indefinida.</li> <li>- Cidadãos da UE e do EEE requerem certificado de residência se pensam permanecer mais de 90 dias.</li> <li>- Outros: as licenças de residência têm a mesma duração que as de trabalho e são atribuídas em conjunto nas Embaixadas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cidadãos da UE e do EEE não requerem licenças de trabalho e residência.</li> <li>- Outros cidadãos assistidos pela IDA também não.</li> <li>- Outros: requerem licenças de trabalho por 1 ano e renováveis ou não.</li> <li>- Requerem licenças de residência se permanecerem no país por um período superior a 3 meses; são válidas por 5 anos e são obtidas nas autoridades locais.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cidadãos da UE e do EEE não requerem licenças de trabalho.</li> <li>- Outros: requerem licença de trabalho antes da chegada a Portugal, com envolvimento da entidade empregadora; a duração é variável.</li> <li>- Cidadãos da UE e do EEE têm que obter licença de residência pelas autoridades locais se permanecerem mais de 90 dias.</li> <li>- Outros cidadãos: após a obtenção da licença de trabalho, devem dirigir-se à Embaixada de Portugal no país de origem para obter licença de residência.</li> <li>- Cidadãos brasileiros têm entrada livre e não necessitam de licenças.</li> </ul>
Outras Características	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Empresas com mais de 100 trabalhadores têm que prover: serviços médicos; escolas para os filhos dos trabalhadores e aulas para trabalhadores analfabetos.</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Empresas com mais de 50 trabalhadores são obrigadas a prover cantina.</li> <li>- Empresas com mais de 200 trabalhadores têm que prover médico no local de trabalho.</li> </ul>

Fonte: Quadro elaborado pelo autor com base em dados do *Practical Guide to Foreign Direct Investment in the European Union*, Euroconfidentiel, 1997.

Para resumir, verificamos que a tributação das empresas tende a ser mais reduzida na Irlanda, enquanto Portugal e Espanha tendem a apresentar um sistema fiscal mais parecido, embora a Espanha aplique taxas mais elevadas. Na tributação pessoal<sup>34</sup>, qualquer economia utiliza taxas progressivas. A Espanha apresenta uma amplitude maior de taxas desde 0% a 56%; a Irlanda é intermédia de 26% a 48%; Portugal de 11% a 40%. Portugal apresenta as taxas de contribuição para a segurança social mais elevadas, apesar de a Espanha aplicar um imposto de saúde.

A legislação laboral é bastante diferente entre as três economias, reflectindo-se na flexibilidade do mercado de trabalho. A Espanha aparece com a legislação menos permissiva às empresas; Portugal e a Irlanda são mais permissivos. Na legislação sobre estrangeiros, a Irlanda tende a ser relativamente mais permissiva que os países ibéricos.

Refira-se ainda neste conjunto de factores, os processos de privatização ocorridos nas três economias, e que podem atrair investidores estrangeiros. Assim, no caso português, entre 1989 e 1995, o Tesouro privatizou directamente 43 empresas. O processo de privatização dos sectores segurador e de transporte rodoviário encontra-se concluído e do sector bancário praticamente finalizado. O actual Governo continuou as privatizações no sector não financeiro, nomeadamente na energia, telecomunicações, cimentos. Este processo aumentou a concorrência na economia. Também no caso da Espanha se verificou um processo de privatizações de grandes empresas públicas. Em 1996, o Governo apresentou um plano para o vasto sector público, que se esquematiza no quadro 26 (OCDE, 1998b).

**Quadro 26: A estratégia de privatização em Espanha**

Ambiente Concorrencial do Mercado da Empresa	Situação Financeira Actual da Empresa Pública		
		Rentável	Não Rentável
	Concorrencial	Privatização Imediata	1º- Reestruturação; 2º- Privatização
	Não Concorrencial	1º- Desregulamentação do Sector; 2º- Privatização	Melhorias na Gestão e Reestruturação para Eliminar a Dependência dos Fundos Públicos

Fonte: *Études Économiques de l'OCDE- Espagne*, 1997, pg. 107.

No caso da Irlanda decorrem também privatizações em sectores como as telecomunicações, os transportes aéreos, o sector financeiro (Conforme OCDE, 1998a).

Os processos de privatizações atraem normalmente investidores estrangeiros, apesar de sabermos que os Estados procuram adoptar medidas legislativas que visam garantir ou promover o controlo das grandes empresas e em sectores considerados

<sup>34</sup> Não pretendemos realizar um estudo aprofundado. Apenas queremos apresentar as linhas gerais.



estratégicos por cidadãos nacionais. Refira-se que nas três economias em causa, os Governos declararam aquele objectivo, o que pode em muitos casos entrar em confronto com o processo de integração europeia.

Não podemos deixar de referir o papel decisivo que a integração europeia acabou por desempenhar nas três economias, no que respeita à abertura ao exterior, que eliminou vários monopólios e aumentou o ambiente concorrencial e competitivo.

### **3.1.10. Oportunidades de explorar economias de aglomeração em zonas industriais (pólos tecnológicos, parques industriais, ...)**

O quadro 27 seguinte expõe as variáveis consideradas.

**Quadro 27: Variáveis das oportunidades de explorar economias de aglomeração**

Variáveis	Espanha				Irlanda				Portugal			
	94	95	96	97	94	95	96	97	94	95	96	97
*Ambiente de Ciência e Tecnologia	28	30	27	30	21	14	7	8	41	35	43	38
Despesa Total em I&D (% do PIB)	28	27	27	26	24	22	18	18	34	32	31	32
Despesa das Empresas em I&D	13	16	18	16	24	24	23	24	30	30	32	32
*Frequência de Cooperação Tecnológica entre Empresas	31	26	27	35	29	19	14	15	35	43	46	45
*Frequência de Cooperação em I&D entre Empresas e Universidades	34	36	32	34	16	14	12	8	33	41	46	38

Notas: As variáveis assinaladas com \* resultam de inquérito às comunidades empresariais nacionais. As despesas total e das empresas em I&D são as do ano anterior.

Fonte: *World Competitiveness Reports* de 1995 a 1998.

No *ranking* global de ciência e tecnologia, a Irlanda aparece muito melhor colocada, na oitava posição em 1997 e tendo subido bastante face à vigésima primeira posição de 1994. A Espanha vem no lugar 30 e oscilando no *ranking*. Portugal aparece em 38, sendo também oscilante. Na percentagem do PIB destinada a I&D, a Irlanda sobe ao longo do período, terminando no lugar 18 em 1997, face ao lugar 26 da Espanha e ao lugar 32 de Portugal (que subiram ligeiramente). Na despesa total das empresas em I&D, a Espanha pela sua maior dimensão ficou no lugar 16 em 1997; a Irlanda em 24; Portugal em 32. Na frequência de cooperação tecnológica entre empresas, a Irlanda vem melhor colocada- lugar 15 e com tendência a subir; a Espanha no lugar 35; Portugal ficou no penúltimo lugar (45) na lista de 46 países. Na frequência de cooperação em I&D entre empresas e universidades, a relação mantém-se- Irlanda à frente na oitava posição e a subir; Espanha no lugar 34; Portugal no lugar 38.

Podemos afirmar que a Irlanda detém uma infra-estrutura muito considerável em indústrias como o *software* e informática, a electrónica, a farmacêutica, que permitem



às empresas a exploração de economias de aglomeração. O país está bem dotado de parques industriais e de ciência e tecnologia. Refiram-se experiências desenvolvidas em conjunto por grandes EMN nos sectores referidos acima e por universidades irlandesas, e em áreas de muita I&D, como a robótica, informática, etc (IDA, 1997e). Os exemplos da *Shannon Free Zone* e do IFSC de Dublin, constituem locais que permitem a exploração de economias de aglomeração.

A Espanha está bem dotada de infra-estruturas industriais e tecnológicas, existindo actualmente 14 parques tecnológicos. Existe um grande número de parques industriais, que também permitem a exploração de economias de aglomeração, e nomeadamente em muitas indústrias de equipamento (ICEX, 1998).

No caso português há a referir um certo *upgrading* nos últimos anos, mas que deixa o país atrás das realidades irlandesa e espanhola. Existem quatro parques de ciência e tecnologia (dos quais, um na Região Autónoma da Madeira). Destaque-se o sector automóvel com o projecto Auto-Europa, que atraiu empresas para o seu aprovisionamento, gerando algumas economias de aglomeração.

### 3.1.11. Factores do sector financeiro e do mercado de capitais

O quadro 28 apresenta a evolução das três economias nas variáveis consideradas.

**Quadro 28: Variáveis referentes ao sector financeiro**

Variáveis	Espanha				Irlanda				Portugal			
	94	95	96	97	94	95	96	97	94	95	96	97
*Desenvolvimento do Sector Financeiro	25	25	22	21	22	23	20	15	28	29	27	22
*Fluidez do Crédito dos Bancos para as Empresas	33	31	28	21	23	26	10	11	36	35	33	28
*Acessibilidade das Emp. Estrang. ao Merc. Capitais Local	20	17	26	23	24	23	3	10	7	15	8	14
*Acessibilidade ao Merc. Internacional de Capitais	19	24	23	23	17	18	18	12	22	19	28	24
*Acessibilidade de Instit. Financ. Estrang. ao Merc. Nacional	-	-	-	23	-	-	-	11	-	-	-	18
*Desenvolvim. do Stock Market (incluindo o Secundário)	26	24	27	25	22	22	32	20	30	31	36	28
Capitalização Bolsista (bilhões USD)	-	14	15	11	-	36	36	31	-	38	39	33
*Clareza na Definição dos Direitos e Obrigações dos Accionistas	-	-	30	34	-	-	17	9	-	-	25	30
*Promoção da Estabilid. Financ. pela Legislação Financeira	24	27	22	20	12	14	19	14	22	22	16	17

Nota: As variáveis assinaladas com \* resultam de inquérito às comunidades empresariais nacionais.

Fonte: *World Competitiveness Reports* de 1995 a 1998.

No desenvolvimento do sector financeiro em geral, verificamos que as três economias subiram no *ranking*. A Irlanda termina na posição 15 em 1997; a Espanha em

21; Portugal em 22. Na fluidez do crédito dos bancos para as empresas, todas as economias subiram, e em 1997, a Irlanda ficou no lugar 11; a Espanha em 21; Portugal em 28. Na acessibilidade das empresas estrangeiras ao mercado de capitais local, a Irlanda vem melhor colocada em 1997- lugar 10 contra o lugar 14 de Portugal e o lugar 23 da Espanha. Na acessibilidade ao mercado internacional de capitais, a Irlanda fica na posição 12; a Espanha em 23; Portugal em 24. Na acessibilidade de instituições financeiras estrangeiras ao mercado nacional, a Irlanda destaca-se na posição 11 face à posição 18 de Portugal e 23 da Espanha. A Espanha apresenta a décima primeira maior capitalização bolsista (pela sua dimensão). A Irlanda e Portugal subiram no *ranking*, e apesar da menor dimensão da economia irlandesa, aquela consegue ficar à frente de Portugal (lugares 31 e 33 respectivamente). No nível de desenvolvimento do *stock market*, a Irlanda ficou em 20; a Espanha em 25; Portugal em 28. Ao nível da legislação financeira e sua contribuição para a estabilidade, a Irlanda fica na posição 14 em 1997; Portugal em 17; a Espanha em 20. Na clareza na definição dos direitos e obrigações dos accionistas que aquela legislação define, a Irlanda fica na posição 17; Portugal na 30; a Espanha na 34. Os sistemas financeiros das três economias desenvolveram-se de forma muito considerável nos últimos anos, decorrendo de um amplo movimento de desregulamentação no sector, e com a transposição de directivas comunitárias. Ocorreu também a introdução de novas tecnologias, conduzindo a uma modernização dos sistemas e uma crescente diversificação e complexidade dos produtos financeiros. Devem ainda referir-se as privatizações de instituições financeiras nas três economias. Refira-se o desenvolvimento do mercado de títulos nas três economias, o que permitiu alargar as formas de financiamento das empresas. As três economias estão dotadas de modernos sistemas financeiros, embora no caso da Irlanda devamos destacar o IFSC como “estratégia” própria e original para atrair investidores no sector, e no caso da Espanha a sua maior dimensão, que lhe permite deter um mercado financeiro e de títulos de maior dimensão, com possíveis vantagens para as empresas<sup>35</sup>.

---

<sup>35</sup> Este aspecto não nos parece, no entanto muito relevante para o fenómeno do IDE, já que o acesso aos mercados internacionais e às grandes praças financeiras internacionais está garantido a partir de qualquer uma das três economias.

### **3.2. As políticas de atracção de IDE em Espanha, Irlanda e Portugal**

No presente ponto expomos os incentivos ao IDE nas três economias consideradas. Porque os três Estados são membros da UE, acabam por partilhar um conjunto de incentivos comunitários, que descrevemos no ponto 3.2.1. Em seguida apresentamos os incentivos desenhados à escala nacional.

#### **3.2.1. Os incentivos da UE ao IDE**

A UE desenvolve uma política de incentivos ao investimento em regiões dos Estados Membros consideradas deprimidas, com um nível de rendimento *per capita* relativamente reduzido e elevadas taxas de desemprego, assim como em regiões dependentes de indústrias em declínio (como os têxteis e vestuário, a siderurgia, a construção naval, etc).

Muitos dos incentivos comunitários complementam os incentivos nacionais, e para serem acedidos pelos investidores, na maior parte dos casos, são agências, organismos públicos e instituições financeiras nacionais que servem como intermediários. Assim, os principais mecanismos e organismos comunitários que concedem incentivos ao investimento (que pode ser nacional ou IDE) são os seguintes (ICEX, 1998):

- Incentivos do Banco Europeu de Investimentos;
- Incentivos do Fundo Europeu de Investimentos;
- Incentivos no âmbito dos Fundos Estruturais;
- Incentivos no âmbito dos Programas de Investigação e Desenvolvimento;
- Incentivos concedidos por outras instituições financeiras europeias.

Passamos a expor os principais incentivos concedidos por aqueles organismos no quadro 29 da página seguinte.

**Quadro 29: Os Incentivos da UE ao Investimento**

Tipos de Incentivos	Características
Incentivos do Banco Europeu de Investimentos (BEI)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Os projectos de investimento que podem candidatar-se aos incentivos do BEI são aqueles que são considerados como promotores do desenvolvimento de regiões menos favorecidas, ou que são de interesse comum a vários Estados Membros, ou que de alguma forma beneficiem a UE no seu conjunto (em áreas como o ambiente, a utilização racional de energia, o aumento da competitividade industrial), ou de apoio a Pequenas e Médias Empresas (PME).</li> <li>- Não existem quotas nacionais nem sectoriais para os incentivos, que consistem principalmente em empréstimos em condições favoráveis. Cada projecto é avaliado individualmente, e o empréstimo pode atingir um máximo de 50% do montante a investir (e não pode, regra geral, ser utilizado para aumentar o capital social, adquirir empresas já existentes, realizar estudos de viabilidade ou outros).</li> <li>- Existem dois tipos de empréstimos- globais e individuais: <ul style="list-style-type: none"> <li>• os empréstimos globais são aqueles em que o BEI realiza empréstimos em condições favoráveis a bancos nacionais, que servem de intermediários entre o BEI e as PME (esta é a forma que o BEI utiliza no apoio a PME). São os bancos que operam à escala nacional que utilizam aqueles fundos em empréstimos às PME. Existe depois uma grande variedade de tipos de empréstimos, em termos de prazos, montantes e taxas de juro. Na generalidade podem resumir-se nas seguintes condições: <ul style="list-style-type: none"> <li>- cobertura até um máximo de 50% do montante a investir (entre 40000 e 25 milhões de euros); o período de amortização é definido entre 5 e 12 anos com um período inicial de 2 a 3 anos de não amortização; as empresas elegíveis têm menos de 500 trabalhadores e os activos fixos não ultrapassam os 10 mil milhões de euros</li> <li>- isenção no pagamento de algumas taxas e comissões (excepto em despesas administrativas menores).</li> </ul> </li> <li>• os empréstimos individuais são destinados a grandes projectos de investimento e são negociados directamente com o BEI. As condições são as seguintes: <ul style="list-style-type: none"> <li>- o projecto tem que alcançar no mínimo os 25 milhões de euros, o empréstimo pode ir até um máximo de 50% do montante; período de amortização entre 4 e 20 anos, com 1 a 3 anos iniciais de não pagamento</li> <li>- taxas de juro mais favoráveis sem margem de lucro para o BEI (pois é uma instituição sem fins lucrativos); exigência de garantia bancária. Estes empréstimos são compatíveis com outros empréstimos, desde que não ultrapassem no seu conjunto os 70% do montante de investimento.</li> </ul> </li> </ul> </li> </ul>
Incentivos do Fundo Europeu de Investimentos (FEI)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- O FEI foi instituído com o objectivo de incentivar o desenvolvimento de redes trans- Europeias nos transportes, telecomunicações, energia, assim como para o apoio a PME. O Fundo opera através da provisão de garantias para todos os tipos de empréstimos e de participações temporárias e de gestão minoritárias em empresas.</li> </ul>
Incentivos no âmbito dos Fundos Estruturais	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Os Fundos Estruturais que constituem a maior fatia do Orçamento da UE são utilizados para financiar projectos de investimento públicos ou privados que melhorem as infra- estruturas nos Estados Membros, com o objectivo de promover a convergência real das regiões mais pobres da UE com as mais desenvolvidas.</li> <li>- Em Julho de 1993 foi definido o montante total de fundos para o período 1994 a 1999 em 141 biliões de ecus. Para além da reafirmação dos princípios já vigentes no período anterior, foram consideradas novas regiões e actividades com acesso aos fundos.</li> <li>- Os três Estados em causa ficaram qualificados em quase todas as vertentes dos Fundos Estruturais. Os Fundos Estruturais da UE são os seguintes: Fundo Social Europeu (FSE); Fundo Europeu de Orientação e Garantia Agrícola (FEOGA); Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional (FEDER); Fundo de Coesão, que são analisados nas linhas abaixo.</li> </ul>
- Fundo Social Europeu (FSE)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- O FSE foi criado com o objectivo de financiar através de subsídios, projectos na formação profissional de trabalhadores (nomeadamente de jovens com menos de 25 anos e principalmente com problemas de inserção no mercado de trabalho devido a reduzidos níveis de educação ou desemprego de longo prazo, assim como de indivíduos acima dos 25 anos com baixa qualificação ou desempregados de longo prazo ou imigrantes) projectos de investimento nas chamadas regiões de alta prioridade (regiões ou áreas pouco desenvolvidas ou dominadas por indústrias em declínio); projectos de formação de trabalhadores para adaptação à modernização dos sistemas de produção.</li> <li>- O FSE não financia directamente as empresas, mas os organismos e agências públicas nacionais competentes que apresentam projectos de empresas que prosseguem os objectivos apresentados. O financiamento dos projectos pelo FSE exige o envolvimento da agência pública nacional, não financiando mais que 50% do montante (e o subsídio total do FSE não pode ultrapassar o subsídio nacional).</li> <li>- O máximo de subsídio agregado do FSE e das autoridades nacionais não pode ultrapassar os 75% do montante a investir (em circunstâncias excepcionais pode alcançar os 80%). As empresas têm que candidatar-se junto das agências públicas nacionais, regionais ou locais.</li> </ul>
- Fundo Europeu de Orientação e Garantia Agrícola (FEOGA)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- O FEOGA foi instituído com o objectivo de conceder subsídios ao desenvolvimento dos sectores agrícola e das pescas. Existe também a lógica do co-financiamento com os Estados nacionais. O subsídio atribuído a um projecto pelo FEOGA não pode ultrapassar 55% do montante do investimento realizado em equipamento que melhore a produção agrícola, o armazenamento de produtos, a melhoria dos sistemas de distribuição, as infra- estruturas, o ambiente, a energia, etc.</li> <li>- Para que um projecto seja elegível terá que estar incluído em programas nacionais para actividades específicas; a produção do produto em causa não pode estar restringida por quotas da Política Agrícola Comum; o projecto tem</li> </ul>

Continuação do Quadro 29: Incentivos da UE ao Investimento	<ul style="list-style-type: none"> <li>- que ter viabilidade económica e técnica; tem que melhorar as condições de produção.</li> <li>- Os subsídios a atribuir variam com a classificação da área geográfica em que o projecto se realiza, variando entre os 25% e os 50% do custo do equipamento. As empresas agrícolas e de pesca candidatam-se nas agências públicas nacionais.</li> </ul>
- Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional (FEDER)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- O FEDER promove projectos regionais que contribuam para o desenvolvimento das infra-estruturas industriais de educação e saúde, redes trans- Europeias e I&amp;D nas regiões seleccionadas.</li> <li>- Os incentivos são sempre requisitados e negociados pelos órgãos competentes dos Estados. A inclusão do FEDER nos programas desenhados pelos Estados implica que os incentivos, os tipos de projectos e as condições de elegibilidade são determinados pelos governos nacionais.</li> <li>- Existe uma grande variedade de tipos de incentivos e condições de acesso, mas resumidamente são: subsídios entre 15% e 30% do montante do investimento; acesso preferencial a crédito oficial em condições favoráveis; benefícios fiscais.</li> </ul>
- Fundo de Coesão	<ul style="list-style-type: none"> <li>- O Fundo de Coesão foi instituído com o objectivo de promover o desenvolvimento dos quatro Estados de menor rendimento <i>per capita</i> (os três em causa e a Grécia), de forma a acelerar a convergência real com os Estados mais desenvolvidos.</li> <li>- É utilizado no financiamento (também em co-financiamento com os Estados nacionais) de redes trans- Europeias de transportes, comunicações, ambiente. A Agenda 2000 prevê a sua manutenção para o período 2000 a 2006 com uma dotação orçamental anual de 3 mil milhões de euros.</li> </ul>
Incentivos no âmbito dos Programas de Investigação e Desenvolvimento	<ul style="list-style-type: none"> <li>- A UE estabeleceu programas pluri- anuais de I&amp;D e colocou à disposição recursos para o seu desenvolvimento.</li> <li>- A percentagem de financiamento de cada programa pela UE é normalmente de 50%, embora varie com o projecto, podendo em alguns casos alcançar os 100%. As candidaturas são apresentadas na Direcção Geral para a Ciência, Investigação e Desenvolvimento da Comissão Europeia.</li> <li>- As condições de acesso são as seguintes: a participação de pelo menos duas entidades de diferentes Estados Membros; a participação de pelo menos uma PME; a participação de pelo menos uma empresa industrial; o projecto tem que revelar interesse científico e os candidatos têm que ser qualificados para o desenvolver.</li> </ul>
Incentivos concedidos por outras instituições financeiras europeias	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Trata-se de instituições financeiras que foram criadas com o objectivo de apoiar PME com problemas de ordem financeira. Assim, foram criadas instituições que actuam pelos princípios de <i>venture capital</i> (tomada de participações em projectos de investimento) ou <i>development capital</i> (aquisição de <i>holdings</i> no capital de empresas constituídas recentemente). Os principais programas criados pela UE são: <i>Capital Eurotech</i>; <i>Seed Capital</i>; Empresas de Garantia Mútua.</li> <li>- O programa <i>Capital Eurotech</i> consiste numa rede de empresas europeias de <i>venture capital</i> com uma dotação de 170 milhões de euro para investir em projectos de alta tecnologia. Para que uma empresa seja elegível tem que residir legalmente na UE e ser detida em pelo menos 50% por cidadãos de Estados Membros.</li> <li>- O programa de <i>seed capital</i> financia projectos de investimento em fase inicial.</li> <li>- As empresas de garantia mútua procuram melhorar o acesso das PME ao crédito, oferecem consultoria especializada e realizam estudos de viabilidade de projectos de investimento.</li> </ul>

Fonte: Quadro elaborado pelo autor com base em dados do *Practical Guide to Foreign Direct Investment in the European Union*, Euroconfidentiel, 1997 e do *Guía de Negocios en España*, 1998.

### 3.2.2. Os incentivos ao IDE em Espanha

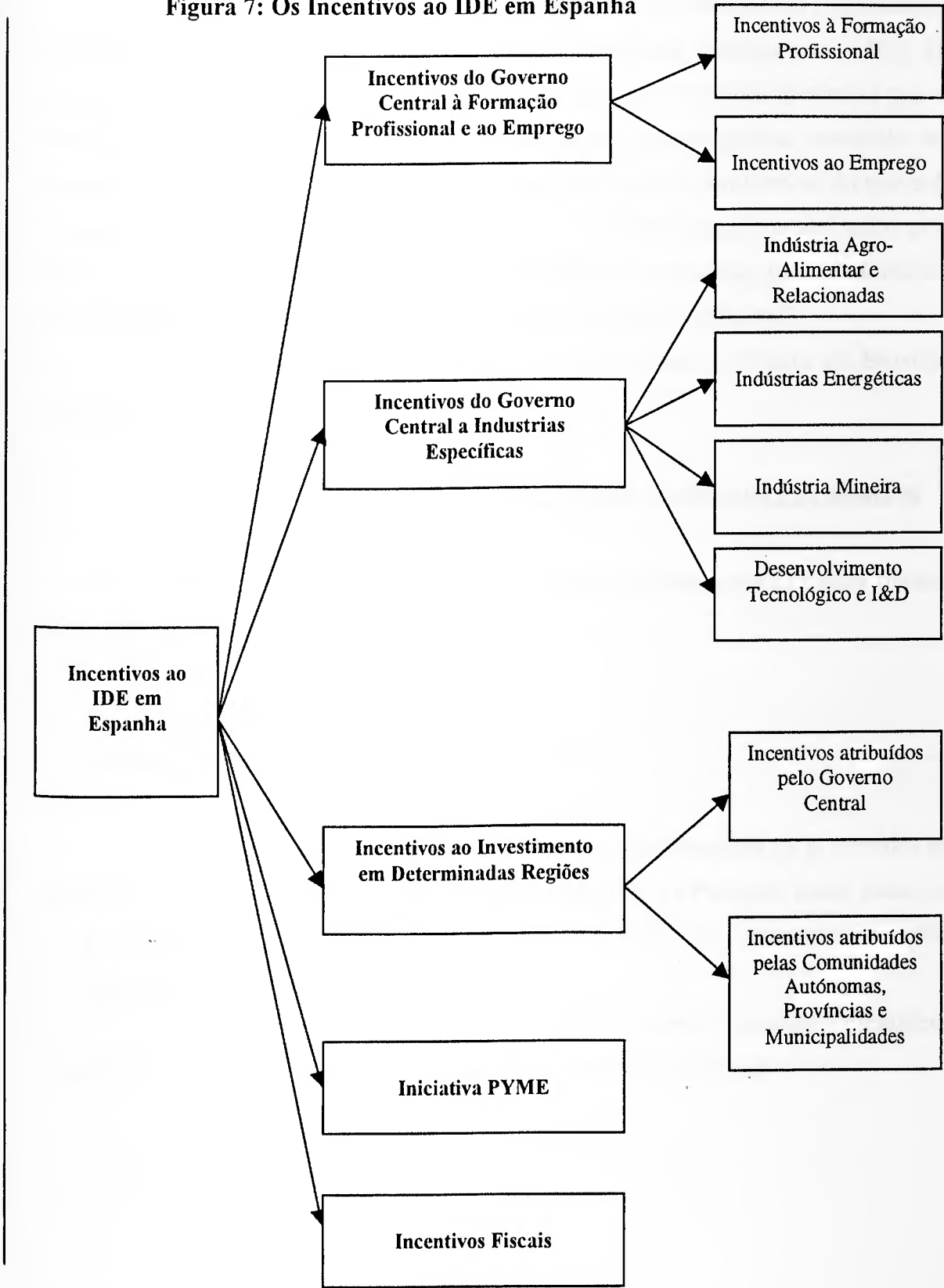
Em Espanha existem várias agências públicas que promovem o país no exterior. Assim, ao nível do Governo Central existe o *Instituto Español de Comercio Exterior* (ICEX). O ICEX é um organismo público com personalidade jurídica própria, integrado na *Secretaría de Estado de Comercio, Turismo y de la Pequeña y Mediana Empresa* do *Ministerio de Economía y Hacienda* criado em 1982, contando com recursos financeiros, materiais e humanos próprios.

A sua actividade não é exclusiva ao IDE, alargando-se ao comércio externo e ao turismo. Sediado em Madrid, está representado nas diversas Comunidades Autónomas

e Províncias através das *Direcciones Territoriales y Provinciales de Comercio* e no estrangeiro através das *Oficinas Comerciales de España en el Extranjero*.

O texto segue o esquema apresentado na figura 7.

**Figura 7: Os Incentivos ao IDE em Espanha**



Existem ainda nas diferentes Comunidades Autónomas agências públicas autónomas que as promovem de forma similar ao ICEX ao nível nacional e internacional, não desenvolvendo também actividade exclusiva na área do IDE (ICEX, 1998).

Refira-se que o Governo Central de Espanha e os Governos das Comunidades Autónomas não desenvolvem políticas de incentivos próprias e exclusivas ao IDE. De facto, os investidores estrangeiros podem ter acesso apenas aos mesmos incentivos que os investidores nacionais. Não existe também uma única agência pública envolvida nos incentivos a atribuir, o que resulta em grande parte da dimensão considerável do país e da descentralização política e administrativa existente. Existem incentivos atribuídos pelo Governo Central, pelos Governos das 17 Comunidades Autónomas, pelas Autoridades Provinciais e pelas Autoridades Locais, como se pode observar na figura 7.

Passamos a apresentar os incentivos ao investimento existentes em Espanha, segundo a figura 7.

#### **- Incentivos do Governo Central à formação profissional e ao emprego**

Estes incentivos, que podem reduzir de forma significativa os custos laborais das empresas dividem-se em dois grupos:

- incentivos à formação profissional;
- incentivos ao emprego, e que passamos a desenvolver.

Os incentivos à formação profissional, que complementam os já referidos no ponto 3.2.1. no âmbito do FSE (e que são comuns à Irlanda e a Portugal) visam aumentar a qualificação dos trabalhadores e a competitividade das empresas, e estão esquematizados no quadro 30.

Os incentivos ao emprego visam reduzir a elevada taxa de desemprego espanhola, e são também apresentados no quadro 30 da página seguinte.



**Quadro 30: Incentivos à formação profissional e ao emprego em Espanha**

Apoio a	Apoios	Entidade Gestora
Formação Profissional (Segundo Acuerdo Nacional de Formación Continua)	- Subsídios iguais a uma percentagem a determinar dos custos de formação (com formadores, material pedagógico, instalações, abastecimentos de água, electricidade, ...)	Fundación para la Formación Continua
Emprego - Contratação de Trabalhadores a Tempo Indefinido	- Isenção em 40% na contribuição para a Segurança Social da empresa durante 24 meses após a contratação de desempregados registados à mais de 1 ano e desempregados registados com menos de 30 anos de idade. - Isenção em 60% na contribuição para a Segurança Social da empresa durante 24 meses após a data de contratação de mulheres desempregadas registadas à pelo menos 1 ano e em profissões onde as mulheres estejam sub-representadas. - Isenção em 60% na contribuição para a Segurança Social da empresa durante 24 meses após a data de contratação de desempregados registados com idade superior a 45 anos. Após os 24 meses mantém-se uma isenção de 50%. - Subsídio de 500000 Ptas e isenção em 70% nas contribuições para a Segurança Social na contratação de pessoas deficientes com menos de 45 anos de idade. Se a pessoa deficiente tiver idade superior a 45 anos, a isenção nas contribuições para a Segurança Social passa a 90%. Subsídio de 150000 Ptas para eventual adaptação do local de trabalho a pessoa deficiente.	Instituto Nacional de Empleo (INEM)
- Conversão de Contratos a Prazo em Contratos a Tempo Indefinido	- Isenção em 50% na contribuição para a Segurança Social da empresa nos 24 meses seguintes à conversão do contrato. Se a conversão ocorrer com mulheres em actividades onde estão sub-representadas, a isenção sobe a 60% durante 24 meses após a conversão. - A mesma isenção na conversão de contratos de aprendizagem. - Isenção em 60% nas contribuições para a Segurança Social da empresa durante 24 meses após a conversão para trabalhadores com idade superior a 45 anos. Após os 24 meses, a isenção mantém-se em 50%. - A conversão para trabalhadores deficientes concede os mesmos incentivos que a contratação a tempo indefinido.	INEM
- Criação Local de Emprego (Iniciativas de Empleo Local)*	- Subsídio de 700000 Ptas por cada trabalhador contratado a tempo indefinido e a <i>full time</i> . Se fôr em <i>part time</i> o subsídio é proporcional. - Redução de 6% nas taxas de juro sobre empréstimos da empresa.	INEM e Comunidades Autónomas

\*As *Iniciativas de Empleo Local* aplicam-se a empresas de média dimensão com projectos inovadores e trabalho intensivos, que utilizem recursos locais e verifiquem os seguintes requisitos: para além de gerarem emprego estável, têm que ter viabilidade económica, técnica e financeira; têm que ser promovidas, participadas ou co-financiadas por agências das Comunidades Autónomas; o número máximo de trabalhadores não pode exceder 25; a participação de empresas com mais de 25 trabalhadores no projecto não pode exceder um terço.

Fonte: Quadro elaborado pelo autor com base em dados do *Guía de Negocios en España*.

### **- Incentivos do Governo Central a indústrias específicas**

O Governo espanhol tem concedido ajudas financeiras e benefícios fiscais substanciais a indústrias consideradas prioritárias pelo seu potencial de crescimento e impacto na economia nacional (com destaque para as indústrias agro- alimentares, energéticas, minas, melhoramento tecnológico, I&D, etc). Também as Comunidades Autónomas atribuem incentivos àquelas indústrias e actividades (ICEX, 1998).

Os incentivos concedidos pelo Governo Central são principalmente os seguintes:

- Subsídios a fundo perdido em percentagens compreendidas entre 20% e 50% do montante total de investimento;



- Acesso preferencial a crédito oficial em condições favoráveis face à banca privada providenciado pelo *Instituto de Crédito Oficial* (com taxas de juro mais baixas e prazos de amortização superiores);
- Benefícios fiscais, que consistem na isenção em impostos municipais, em impostos sobre a constituição de empresas, em benefícios no imposto sobre o lucro das empresas, em isenções no pagamento de direitos aduaneiros na importação de bens de equipamento;
- Assistência técnica, estudos de viabilidade, planos de gestão e *venture capital*.

Para além dos programas de reestruturação iniciados há alguns anos e agora em fase terminal em alguns sectores, como a construção naval, a siderurgia, os têxteis e outros; os programas de desenvolvimento industrial que agora se destacam e concedem incentivos ao investimento estão resumidos no quadro 31 a seguir.

**Quadro 31: Incentivos do Governo Central de Espanha a indústrias específicas**

Indústrias e Activ.	Incentivos	Entidade Gestora
Indústria Alimentar e Actividades Relacionadas	- Subsídios e redução nas taxas de juro até 6% em empréstimos a empresas agrícolas e empresas da indústria alimentar. O crédito com redução de juros não pode superar 80% do investimento; o período de amortização é no máximo de 5 anos, com 1 ano inicial de não amortização. Os fundos são postos à disposição através de instituições financeiras públicas e privadas. A empresa candidata-se nas agências do <i>Ministerio de Agricultura</i> na Comunidade Autónoma onde realiza o investimento.	<i>Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación</i> <i>Dirección General de Política Agraria y de Industrias Agrarias y Alimentarias</i> , órgão dependente daquele Ministério.
Energia	- Subsídios entre 30% e 40% dos custos elegíveis em projectos que racionalizem a utilização de energia e/ou substituam fontes de energia não renováveis por fontes de energia renováveis (hidroeléctrica, solar, eólica, etc).	<i>Ministerio de Industria y Energía</i> <i>Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energía</i> (IDEA) <i>Consejerías</i> das Comunidades Autónomas
Minas	- Subsídios entre 15% e 50% dos custos elegíveis em projectos de prospecção mineira, eliminação de resíduos sólidos, e de segurança em minas. Podem também abranger projectos de redução da capacidade produtiva. - Subsídios que podem ir a 100% dos custos elegíveis em projectos de prospecção de recursos energéticos.	<i>Ministerio de Industria y Energía</i> <i>Dirección General de Minas</i> , dependente daquele Ministério.
I&D e Melhoramento Tecnológico	- Estes incentivos procuram promover a inovação nas empresas (e principalmente PME), a I&D, a qualidade e segurança, o <i>design</i> industrial. São atribuídos no âmbito da <i>Iniciativa ATYCA</i> entre 1997 e 1999, que se desdobra em dois programas- <i>Programa de Fomento de la Tecnología Industrial</i> e <i>Programa de Calidad y Seguridad Industrial</i> .	<i>Ministerio de Industria y Energía</i> <i>Dirección General de Industria</i> <i>Dirección General de Tecnología y Seguridad Industrial</i> <i>Centro de Desarrollo Tecnológico y Industrial</i> (CDTI) (no caso de empréstimos bonificados).
Programa de Fomento de la Tecnología Industrial	- Subsídios e empréstimos bonificados para I&D em sectores específicos; desenvolvimento e promoção de <i>design</i> e novas tecnologias; melhoramentos tecnológicos; formação; consultoria às empresas. Os sectores e actividades abrangidos são os seguintes: tecnologias da informação e comunicação; tecnologias de produção; biotecnologia; química e tecnologias alimentares; tecnologias de novos materiais; tecnologia farmacêutica; tecnologias do ambiente para a indústria; redes de inovação e infra-estruturas; <i>design</i> industrial.	
Programa de Calidad y Seguridad Industrial	- Subsídios e empréstimos bonificados para projectos de investimento que melhorem a qualidade e segurança industrial; que produzam com tecnologias "amigas do ambiente" pelas normas da UE.	

Fonte: Quadro elaborado pelo autor com base em dados do *Guía de Negocios en España*.

### **- Incentivos ao investimento em determinadas regiões**

Existe um vasto conjunto de incentivos regionais ao investimento em Espanha. São atribuídos pelo Governo Central, pelos Governos das Comunidades Autónomas e pelas Autoridades Provinciais e Locais. Começamos por apresentar os incentivos atribuídos pelo Governo Central, para em seguida apresentarmos os incentivos atribuídos pela Comunidades Autónomas, Autoridades Provinciais e Locais.

#### ***- Incentivos regionais do Governo Central***

Os incentivos regionais ao investimento do Governo Central são geridos pela *Subdirección General de Incentivos Económicos Regionales* dependente do *Ministerio de Economía y Hacienda*. O objectivo primordial desta política regional é o de contribuir para a redução do *gap* de desenvolvimento e nível de rendimento *per capita* entre as diferentes regiões. Aqueles incentivos consistem em subsídios a fundo perdido a novos projectos de investimento, expansão e/ou modernização de investimentos já existentes. Procura-se também apoiar regiões dependentes de indústrias em declínio, assim como promover a diversificação da base económica de regiões que dependam de um número reduzido de sectores. As regiões são classificadas segundo aqueles critérios e são ou não elegíveis a incentivos regionais. Refira-se que cerca de 80% do território espanhol é elegível aos incentivos regionais. A percentagem máxima de subsídio a atribuir por projecto de investimento varia de região para região, consoante o seu nível de desenvolvimento económico, e de acordo com os limites máximos estabelecidos pela UE. Assim, foram definidas quatro classes de áreas geográficas (que não coincidem necessariamente com as Comunidades Autónomas) em termos de limites máximos de subsídios, e que são as seguintes (ICEX, 1998):

- áreas da Classe I, com um limite máximo de 50% do montante de investimento;
- áreas da Classe II, com um limite máximo de 40%;
- áreas da Classe III, com limite de 30%;
- áreas da Classe IV, com limite de 20%.

O quadro 32 na página seguinte apresenta as áreas por classe.

**Quadro 32: Classes de áreas elegíveis a incentivos em Espanha**

Classes	Comunidades Autónomas e Províncias
I	Comunidades Autónomas: Andalucía; Asturias; Canarias; Extremadura; Galicia; Murcia. Províncias: Albacete, Ciudad Real, Cuenca, Toledo (Castilla- La Mancha); Ávila, León, Palencia, Salamanca, Segovia, Soria, Zamora (Castilla y León); Ceuta; Melilla.
II	Comunidades Autónomas: Cantabria. Províncias: Guadalajara (Castilla- La Mancha); Burgos, Valladolid (Castilla y León).
III	Comunidades Autónomas: Valencia. Províncias: Teruel (Aragón).
IV	Províncias: Huesca, parte de Zaragoza (Aragón).
Não Abrangidas*	Comunidades Autónomas: Baleares; Cataluña; La Rioja; Madrid; Navarra; País Vasco. Províncias: parte de Zaragoza (Aragón).

\*De facto, a UE autorizou a atribuição de subsídios regionais em algumas destas regiões- País Vasco (25%); algumas áreas de Cataluña e Madrid (20%); algumas áreas de Navarra (15%).

Fonte: Quadro elaborado pelo autor com base no *Guía de Negocios en España*.

Foram ainda definidas pelo Governo dois tipos de áreas geográficas de promoção especial- as *Zonas de Promoción Económica* (ZPE's) e as *Zonas Especiales* (ZE's).

As ZPE's são áreas geográficas consideradas como reunindo condições para um potencial de forte desenvolvimento, e só podem coincidir com áreas das classes I, II e III referidas atrás. São instituídas por Decreto e não têm duração definida.

As ZE's são instituídas por Decreto com duração determinada, e são definidas como áreas seriamente afectadas por processos de reestruturação industrial que provocam redução da actividade económica e aumento acentuado do desemprego.

Nos dois tipos de zonas, o Decreto define também as "áreas de prioridade", os sectores, os tipos de projectos de investimento, as condições de acesso, os tipos de incentivos. Em 1998, as ZPE's e as ZE's eram as indicadas no quadro 33.

**Quadro 33: ZPE's e ZE's em Espanha em 1998.**

ZPE's	ZE's
Andalucía (I); Asturias (I); Canarias (I); Cantabria (II); Castilla- La Mancha (I e II); Castilla y León (I e II); Ceuta (I); Extremadura (I); Galicia (I); Melilla (I); Murcia (I); Valencia (III).	Aragón (Huesca, 20%; Teruel, 30% em 1998 e 25% em 1999; algumas áreas de Zaragoza, 20%).

Fonte: Quadro elaborado pelo autor com base no *Guía de Negocios en España*.

As ZPE's e as ZE's partilham algumas características e incentivos comuns, que se encontram resumidos no quadro 34 na página a seguir.

**Quadro 34: Características e incentivos ao investimento nas ZPE's e ZE's**

Características e Incentivos nas ZPE's e ZE's	
- Sectores Visados	- São definidos em cada Decreto. Sectores não definidos podem excepcionalmente ser abrangidos por incentivos caso o <i>Ministerio de Economía y Hacienda</i> o aprove. Os principais sectores abrangidos são: indústrias extractivas e transformadoras (particularmente as utilizadoras de tecnologia avançada); indústrias agro- alimentares específicas; serviços de apoio à indústria e à distribuição; turismo.
- Tipo de Investimentos Abrangidos	- Em cada projecto, os incentivos são aplicados nos seguintes tipos de actividades e despesas: aquisição de terrenos para instalação; instalação de serviços (água, electricidade, gás, ...); despesas com serviços de apoio e exteriores ao projecto; trabalhos de engenharia civil para a construção de fábricas, laboratórios, etc; bens de equipamento e outros activos fixos; planeamento e <i>design</i> dos projectos; I&D e despesas de formação.
- Projectos Elegíveis	- Os projectos elegíveis são: criação de raiz de novas fábricas, que têm que criar novos postos de trabalho; expansão de actividades já existentes; modernização; transferência de actividades de uma área não ZPE e não ZE para uma ZPE ou ZE. Várias condições têm que verificar-se para que o projecto seja elegível: tem que ser num sector elegível; tem que ser técnica, económica e financeiramente viável; na generalidade, o nível de auto- financiamento será sempre no mínimo de 30%; não pode ser iniciado antes da apreciação das autoridades; no investimento em activos fixos, aqueles têm que ser novos ou utilizados pela primeira vez (no caso de expansão de actividade, alguns activos ligados à actividade inicial podem ser elegíveis); o pagamento do subsídio é sempre em dinheiro; as aquisições podem ser feitas em <i>leasing</i> desde que aquele termine no período em que os incentivos são válidos; os projectos de raiz têm que ser no mínimo de 15 milhões de Ptas e têm que criar emprego; os projectos de modernização têm que aumentar a produtividade da empresa e não reduzir o número de postos de trabalho, assim como o investimento total tem que exceder 45 milhões de Ptas e ser realizado em equipamento novo; os projectos de transferência de actividade para uma ZE ou ZPE têm que pelo menos duplicar os activos fixos em relação às instalações anteriores.
- Tipos de Incentivos	- Os incentivos são principalmente subsídios a fundo perdido. Podem ainda, consoante os casos ser atribuídos empréstimos bonificados, isenção até um máximo de 50% nas contribuições para a Segurança Social da empresa, mas na generalidade apenas são concedidos subsídios.
- Avaliação dos Projectos pelas Autoridades	- Os Decretos que instituem as ZE's e as ZPE's definem também os critérios de avaliação dos projectos na candidatura a incentivos, e que são: montante total do investimento; número de postos de trabalho criados; tipo do projecto (de raiz, expansão, modernização, transferência); utilização de factores produtivos locais; valor acrescentado (se é de raiz) ou aumento da produtividade nos outros tipos; nível tecnológico; contribuição para o desenvolvimento da economia local; localização (se o investimento for realizado numa "área prioritária" da ZE ou ZPE, os limites máximos de subsídios definidos no Decreto aumentam em 20%).
- Compatibilidade com Incentivos Outros	- Não podem ser recebidos subsídios para além dos limites máximos definidos para cada classe de áreas (I, II, III e IV). Podem no entanto existir excepções desde que aprovadas pelo <i>Ministerio de Economía y Hacienda</i> .
- Candidaturas	- A documentação exigida é a seguinte: preenchimento dos impressos oficiais; documentação dos indivíduos promotores, ou no caso de uma empresa, os dados do seu registo; se é uma empresa a ser constituída- documentação dos promotores e prazo de quatro meses para apresentação dos dados de registo da empresa; descrição do projecto; provas de que a empresa cumpriu as suas obrigações fiscais e com a Segurança Social; declaração formal de outros incentivos públicos já obtidos para o mesmo projecto. - O local de candidatura é a agência pública relevante na Comunidade Autónoma onde se pretende realizar o projecto. - A entidade gestora é a <i>Dirección General de Análisis y Planificación Presupuestaria</i> ou a <i>Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos</i> se o montante do projecto exceder 100000000 Ptas. - O período de decisão das autoridades pode ir até 8 meses da data de candidatura (e em certos casos, o período pode ser alargado). Se não ocorrer nenhuma notificação ao candidato, o subsídio não foi atribuído. A notificação especifica os incentivos atribuídos e o investidor dispõe de um prazo de 15 dias para comunicar o seu interesse.
- Implementação e Modificações Posteriores ao Projecto	- O projecto pode ser iniciado antes da recepção de fundos, mas nunca antes do processo de candidatura e respectivo pacote de incentivos atribuídos. A <i>Subdirección General de Incentivos Económicos Regionales</i> pode requerer na notificação, que determinadas partes do projecto sejam realizadas segundo um calendário determinado. Eventuais alterações ao projecto de menor importância têm que ser comunicadas previamente à delegação da <i>Subdirección General de Incentivos Económicos Regionales</i> na Comunidade Autónoma, que as aprova ou não. Alterações de fundo (montante, número de postos de trabalho, etc) têm que ser comunicadas ao governo central e conduzindo a um novo processo de candidatura.
- Pagamento de Subsídios	- O pagamento do subsídio ao investidor é realizado na agência pública respectiva da Comunidade Autónoma, e exige a apresentação de evidências de que o investimento foi realizado de acordo com o projecto apresentado, documentação que comprove uma situação fiscal regular da empresa. Os pagamentos podem realizar-se em <i>lump sum</i> desde que as condições anteriores se verifiquem, ou em partes integrantes do projecto que são adquiridas progressivamente, exigindo a apresentação de garantias da <i>Subdirección General de Incentivos Económicos Regionales</i> , à medida que o investimento se vai realizando.

Fonte: Quadro elaborado pelo autor com base no *Guía de Negocios en España*.

- *Incentivos regionais atribuídos pelos Governos das Comunidades Autónomas, Autoridades Provinciais e Autoridades Locais*

Todas as Comunidades Autónomas atribuem incentivos similares aos apresentados anteriormente para o Governo Central, a uma escala mais reduzida e destinados ao investimento na respectiva Comunidade Autónoma (DGPPYME; 1998). Na sua maioria, os incentivos são atribuídos para prazos de 1 ano (podendo renovar-se) e apenas alguns são compatíveis no mesmo projecto com os incentivos do Governo Central e da UE, nunca podendo no seu conjunto ultrapassar os limites máximos fixados para cada área segundo a sua classe (I, II, III e IV) já apresentados. As principais características dos incentivos atribuídos pelas Comunidades Autónomas ao investimento são muito semelhantes às apresentadas para os incentivos regionais do Governo Central, estando resumidas no quadro 35. As percentagens máximas de subsídio nos diferentes sectores e actividades são regra geral muito semelhantes às do Governo Central.

**Quadro 35: Características dos incentivos atribuídos pelas Comunidades Autónomas em Espanha**

Características e Incentivos	
- Tipos de Projectos	- Investimentos de raiz; expansão de actividades; modernização e inovação tecnológica. A criação de novos postos de trabalho é quase sempre exigida.
- Principais Sectores e Actividades Apoiadas	- Agricultura, artesanato, pescas, serviços de apoio à indústria transformadora, turismo, <i>design</i> industrial, electrónica e computadores.
- Condições de Acesso	- São essencialmente as mesmas que se apresentaram nos incentivos regionais do Governo Central.
- Tipos de Incentivos	- Os principais incentivos são: subsídios a fundo perdido; empréstimos em condições preferenciais; assistência técnica e formação; incentivos fiscais.
- Investimentos Qualificáveis	- Despesas de formação profissional e I&D; bens de equipamento e outros activos fixos; planeamento e <i>design</i> ; aquisição de bens imóveis para instalação.
- Candidaturas	- A documentação exigida é muito semelhante à apresentada nos incentivos do Governo Central e é apresentada na <i>Consejería</i> da respectiva Comunidade Autónoma. As Comunidades têm ainda agências públicas próprias que prestam informação e consultoria sobre as ajudas a que o investidor se pode candidatar.

Fonte: Quadro elaborado pelo autor com base no *Guía de Negocios en España*.

**- Iniciativa PYME**

A *Iniciativa PYME de Desarrollo Empresarial* foi instituída pelo Governo Central para o período 1997 a 1999, destinando-se a incentivar o desenvolvimento e modernização de PME. Os incentivos consistem principalmente em subsídios geridos pela *Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa* dependente do *Ministerio de Economía y Hacienda*.

Podem candidatar-se àqueles subsídios as PME e os "organismos intermedios".

São PME pela legislação espanhola, as empresas que reünam as seguintes condições: empreguem menos de 250 trabalhadores; as vendas anuais não podem ultrapassar 40000000 de pesetas ou o activo não ultrapasse os 27000000 de pesetas; o seu capital ou quotas não podem ser detidos em mais de 25% por outra empresa que não verifique as condições anteriores.

São "organismos intermedios" as entidades que verifiquem as seguintes condições: organizações públicas, semi- públicas ou privadas sem objectivo lucrativo com personalidade jurídica própria e que habitualmente fornecem serviços de suporte a PME (como assistência ou programas que promovam e melhorem a gestão de PME); organizações públicas com objectivo de lucro e que satisfaçam as restantes condições anteriores; instituições financeiras, excluindo as que possam conceder crédito, e que desenvolvam actividades relacionadas com a atribuição dos subsídios em causa, ou de *venture capital*, com fundos próprios ou emprestados e geridos por elas (ICEX, 1998).

A *Iniciativa PYME* desdobra-se em vários programas, que apresentamos no quadro 36 seguinte.

**Quadro 36: Características da Iniciativa PYME em Espanha**

Programa	Definição e Actividades Qualificáveis
- Programa de Cooperación Empresarial	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Definição: A cooperação entre PME é definida como a aquisição parcial de uma PME sobre outra de projectos de natureza produtiva, comercial ou tecnológica, ou de projectos de investimento de raiz partilhados por 2 ou mais PME independentes, visando benefícios recíprocos como exploração de sinergias, partilha de custos ou risco.</li> <li>- Actividades Qualificáveis: Promoção da cooperação; despesas com a procura e identificação de empresas parceiras e estudos de viabilidade do projecto; assistência na criação de "organismos intermedios" e sua integração em organizações transnacionais; despesas com estudos de viabilidade das várias formas de cooperação possíveis.</li> <li>- Incentivos: Subsídio até um máximo de 50% das despesas elegíveis (75% no caso de "organismos intermedios"). As despesas elegíveis são: com consultoria externa, despesas de notário e registo, de deslocação, custo de documentação e publicidade.</li> </ul>
- Programa de Promoción de Servicios de Información	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Definição: Este programa concede subsídios para introdução de actividades telemáticas nas PME que melhorem os serviços de informação da empresa.</li> <li>- Actividades: Criação e desenvolvimento de redes de informação que aumentem o acesso das PME a informação electrónica; expansão da informação às PME pela sua dotação em serviços e produtos que lhes permitam aceder aos sistemas de informação da <i>Dirección General de Política de la PYME</i>; programas de formação em tecnologias da informação e sua utilização em PME.</li> <li>- Incentivos: Subsídios com limite máximo variável, consoante a actividade.</li> </ul>
- Programa de Diseño	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Actividades: Projectos que incorporem técnicas inovativas ou de <i>design</i> nas PME e aumentem a sua competitividade. Projectos de <i>design</i> industrial não são elegíveis.</li> <li>- Incentivos: Em projectos desenvolvidos por PME (subsídios até um máximo de 50% do montante e um máximo de 30000000 Ptas); em projectos desenvolvidos por "organismos intermedios" (subsídios até um máximo de 75%).</li> </ul>
- Programa de Financiación	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Subsídios que permitem facilitar o acesso das PME a diferentes formas de financiamento, reduzindo os custos financeiros.</li> </ul>
- Outros Programas de Incentivos para PYME	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Existem ainda o <i>Programa de Apoyo al Sistema de Garantías Recíprocas</i>; o <i>Programa de Redes de Organismos Intermedios de Apoyo a la Innovación</i>; o <i>Programa de Redes de Organismos Intermedios de Carácter Financiero</i>.</li> </ul>

Fonte: Quadro elaborado pelo autor com base no *Guía de Negocios en España*.



A atribuição destes subsídios é decidida pelos Governos das Comunidades Autónomas, sendo as candidaturas apresentadas nas respectivas *Consejerías* no primeiro trimestre de cada ano, cabendo também àquelas os respectivos pagamentos. É ainda sua responsabilidade controlar e verificar a realização efectiva dos projectos aprovados.

#### **- Incentivos Fiscais**

Os incentivos fiscais existentes para o investimento em Espanha consistem principalmente em créditos fiscais, que são os seguintes (ICEX, 1998):

- crédito de 10% nas despesas realizadas em activos fixos que melhorem a qualidade ambiental (redução das emissões de poluentes ou tratamento de resíduos). Terão que ser certificados pelas autoridades ambientais;
- crédito de 10% para investimentos realizados em activos com interesse cultural (os projectos têm que ter duração mínima de 3 anos);
- crédito de 20% nas despesas realizadas em produções cinematográficas e audiovisuais espanholas;
- crédito de 5% em despesas com publicação de obras literárias;
- crédito de 20% em despesas de I&D. Se a despesa em I&D num determinado ano superar a média de despesa nos dois anos anteriores, o crédito sobe a 40% na despesa adicional. Despesas de I&D realizadas no estrangeiro podem também ser consideradas desde que a actividade principal seja realizada em Espanha;
- crédito de 25% em despesas de promoção e publicidade (acções que durem pelo menos 1 ano) no lançamento de novos produtos, entrada em novos mercados, participação em feiras;
- crédito de 5% com despesas de formação profissional de trabalhadores;
- créditos fiscais variáveis na contratação de trabalhadores deficientes;
- créditos em alguns casos de dupla tributação dos accionistas;
- créditos para a dupla tributação internacional. A Espanha tem acordos de tributação internacional com 39 países;
- para PME são ainda permitidas taxas de depreciação aceleradas para determinados activos fixos.

Existe ainda um regime fiscal especial nas Ilhas Canárias, que permite: um crédito fiscal até um máximo de 40% no imposto sobre rendimento obtido com a venda de activos tangíveis produzidos nas Ilhas Canárias; deduções na aquisição de activos fixos, acções de empresas que operem nas Ilhas Canárias e títulos de dívida pública do Governo das Canárias; os créditos fiscais apresentados atrás são atribuídos em

percentagens mais elevadas. Foi ainda instituída a *Zona Económica de las Canarias* (ZEC) que se destaca pela taxa de imposto sobre os lucros das empresas de 1%, isenções de impostos indirectos, créditos fiscais.

### **3.2.3. Os incentivos ao IDE na Irlanda**

Existem também incentivos ao investimento na Irlanda que são comuns a investidores nacionais e estrangeiros. Em grande parte são financiados pela UE dado que a Irlanda tem também acesso a quase todos os Fundos Estruturais e incentivos. Passamos a apresentar os incentivos desenhados pelas autoridades irlandesas, e que revelam uma estratégia muito activa por parte do Governo irlandês na captação do IDE. Desde a década de 1950 que existe uma agência pública especializada na captação de investimento estrangeiro- a *Industrial Development Agency* (IDA), que promove o desenvolvimento e a expansão do investimento estrangeiro nos sectores industrial e de serviços. A IDA orienta e acompanha empresas estrangeiras que estejam interessadas em investir na indústria e em alguns sectores de serviços. A agência concede mediante determinadas condições, que serão desenvolvidas adiante, incentivos financeiros substanciais através de subsídios, incentivos fiscais e outros tipos de ajudas. A IDA tem como objectivo promover o país no exterior através das suas 15 delegações internacionais e 9 regionais, no sentido de captar IDE, assim como incentivar a expansão de projectos já instalados. Mais de 1200 empresas estrangeiras desenvolvem projectos no país, empregando mais de 127000 trabalhadores. Os EUA são o primeiro país de origem com cerca de 500 empresas e 74500 trabalhadores; a seguir vem o Reino Unido com mais de 200 empresas e 16100 trabalhadores; depois vem a Alemanha com 170 empresas e 11360 trabalhadores (IDA, 1997a).

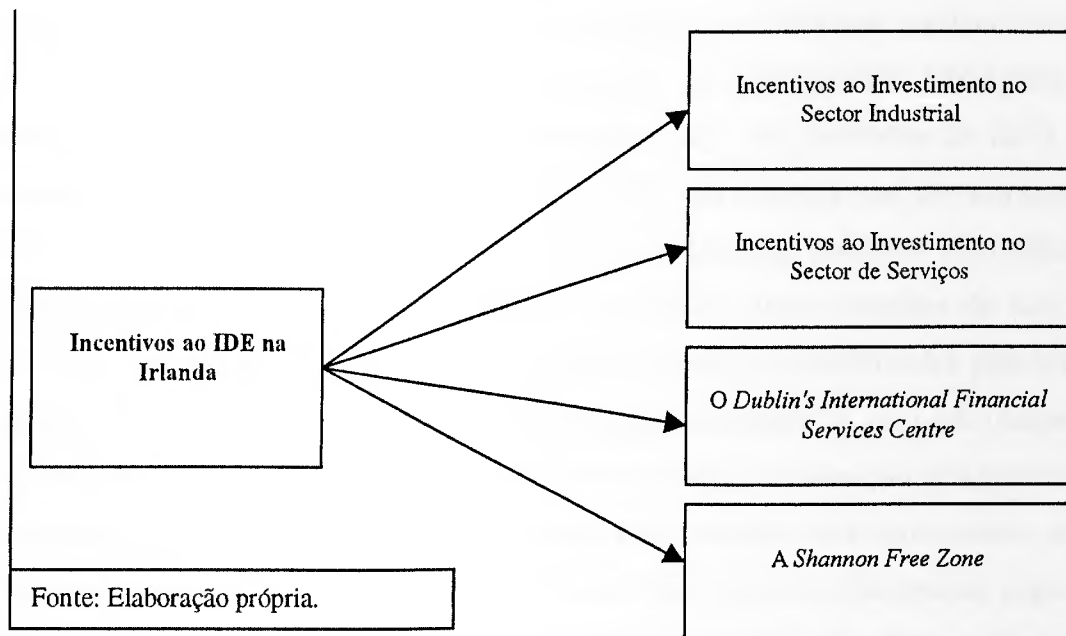
A estrutura da IDA está organizada de forma a que os projectos de investimento ao serem apresentados sejam submetidos a apreciação na secção especializada na indústria ou serviço em que o projecto se vai realizar. Existem secções especializadas nas seguintes actividades: serviços financeiros e internacionais; electrónica e engenharia; indústria farmacêutica, saúde; produtos de consumo. Cada secção é composta por um director e vários executivos com larga experiência e conhecimento do sector em causa e respectivos incentivos a conceder. Refira-se ainda que todas as formalidades e dimensões do projecto são realizadas na IDA, ou seja, o investidor é



confrontado apenas com um organismo público e não uma variedade para as diferentes áreas e dimensões do projecto (IDA, 1993).

A apresentação dos incentivos ao IDE na Irlanda segue a estrutura da seguinte figura.

**Figura 8: Os Incentivos ao IDE na Irlanda**



#### **- Incentivos ao investimento no sector industrial**

Existe um conjunto variado de incentivos ao investimento no sector industrial na Irlanda que inclui (IDA, 1996a), (McCann FitzGerald, 1998a):

- taxa de imposto sobre lucros de 10%;
- subsídios;
- isenções em direitos aduaneiros;
- isenção fiscal no rendimento obtido com patentes;
- outras isenções fiscais;
- taxas de depreciação aceleradas.

Passam a caracterizar-se cada um daqueles incentivos.

#### - Taxa de imposto sobre lucros de 10%

As empresas industriais estão sujeitas, desde 1980, a um imposto de apenas 10% sobre os lucros obtidos com a actividade industrial, em vez da taxa normal de 36% sobre as empresas em geral. A taxa de 10% é aplicável aos casos de empresas que vendem no mercado interno e em mercados externos. Não é exigido que a empresa seja residente legal na Irlanda, isto é, pode ser uma filial de uma empresa residente noutro país, e todos os accionistas e directores podem ser de nacionalidade estrangeira. O período de vigência da taxa de 10% está garantido até 31 de Dezembro de 2010. As actividades industriais que têm acesso à taxa de 10% são todas as que são claramente industriais, como: reparação e construção naval e aeronáutica, produtos informáticos, electrónica, robótica, etc. No entanto, algumas actividades estão excluídas da taxa de 10%, como: actividades industriais utilizadoras de tecnologias consideradas primitivas, preparação de alimentos com reduzida transformação industrial. A exclusão daquelas actividades da taxa de 10% denota claramente uma estratégia de selecção nos incentivos ao investimento, procurando privilegiar actividades de elevado valor acrescentado e de tecnologias avançadas. Refira-se ainda a isenção fiscal total de dividendos pagos a accionistas estrangeiros. Foram também assinados acordos de dupla tributação internacional com 29 países para evitar ou reduzir a tributação no país de origem do investidor.

#### - Subsídios

Os subsídios ao investimento estrangeiro são da responsabilidade da IDA, que também gere todos os outros incentivos. Os critérios utilizados pela IDA para a concessão de subsídios a projectos de investimento são os seguintes: o projecto de investimento na indústria deve estar direccionado para a produção para a exportação, ou de produtos para o mercado interno que estejam sujeitos à concorrência externa. Devem ser utilizadores de tecnologias avançadas, e devem revelar viabilidade económica e financeira. A necessidade de assistência financeira deve ser evidente, devendo ser apresentado um plano estratégico para o projecto. O projecto deve criar novos postos de trabalho, ou manter postos de trabalho, que caso o projecto não se realizasse seriam perdidos.

Os subsídios disponíveis são os seguintes:

- ao investimento em capital fixo;
- a rendas;

- à formação profissional;
- ao emprego;
- à I&D e aquisição de tecnologia.

A sua caracterização encontra-se no quadro 37.

**Quadro 37: Os subsídios ao investimento na Irlanda**

Tipo de Subsídios	Características
- ao Investimento em Capital Fixo	O investidor estrangeiro terá que apresentar à IDA uma estimativa do montante de investimento em capital fixo que deseja realizar. O nível de subsídio a atribuir será negociado até um máximo de 60% dos custos totais na parte ocidental do país e 45% nas restantes regiões mais desenvolvidas, até um máximo de 2500000 libras irlandesas. Se superar aquele montante, exige a aprovação do Governo.
- a Rendas	As rendas dos terrenos onde os projectos são implantados podem também ser negociadas com a IDA em condições muito favoráveis, variando consoante a localização e o tipo de indústrias. No caso de aquisição do terreno, o subsídio pode atingir 45% (60% em algumas áreas).
- à Formação Profissional	A IDA concede subsídios que podem atingir os 100% das despesas efectuadas com a formação de trabalhadores e com a gestão de projectos inovadores. Os custos abrangidos naquelas despesas podem ser salários de formadores, despesas em deslocações e subsistência na Irlanda ou no exterior.
- ao Emprego	Existem subsídios à criação de postos de trabalho, sendo calculados com base no número de postos de trabalho criados, e sendo negociado um determinado montante com o investidor por cada posto de trabalho criado. São sempre negociados num pacote mais vasto de assistência por parte da IDA. 50% do subsídio é pago após certificação de que o posto de trabalho foi criado. Os restantes 50% são pagos 1 ano depois se o posto se mantém.
- à I&D e Aquisição de Tecnologia	Podem ser concedidos subsídios até 50% dos custos suportados com I&D até um máximo de 250000 libras irlandesas por projecto. As despesas com o estabelecimento permanente de actividades de I&D, como laboratórios e projectos piloto podem também ser subsidiadas. Empresas que pretendam adquirir novas tecnologias de outras empresas podem também candidatar-se a subsídio até 50% das despesas de aquisição.

Fonte: Quadro elaborado pelo autor com base em várias publicações da IDA e da McCann FitzGerald Solicitors.

#### - Isenções de direitos aduaneiros

Existem isenções de direitos aduaneiros que podem implicar reduções consideráveis nos custos aos investidores. No caso de *inward processing* e de importação para armazenamento permite-se a isenção ou redução em direitos aduaneiros em produtos que são importados de fora da UE e que são utilizados na produção de outros bens que são reexportados para fora da UE. Sempre que um produtor exporta a totalidade da sua produção para fora da UE poderá realizar importações livres de qualquer direito aduaneiro. Quando o produtor exporta parte da sua produção para a UE e parte para fora da UE, pode obter reduções parciais nos direitos.

#### - Isenção fiscal dos rendimentos obtidos com patentes

Existe um forte incentivo às actividades de I&D na Irlanda. O rendimento obtido de patentes pode ser isento na sua totalidade do pagamento de impostos. A isenção é extensível através de deduções fiscais sobre *royalties* nos seguintes casos: quando a

invenção é utilizada por uma empresa industrial sujeita ao imposto de 10% sobre lucros; quando a invenção é utilizada em actividades apenas fora da Irlanda, mas a empresa industrial pretende adoptá-la e está abrangida pelo imposto de 10% sobre lucros; a isenção pode ser também extensível a outros sectores e actividades não industriais. O *design* e o planeamento da adopção da invenção terão que ser realizados na Irlanda, e o sujeito fiscal beneficiado tem que ser residente legal na Irlanda. A invenção terá que ser patenteada, mas não é necessário que a patente seja registada no país para obter os benefícios. Parte da investigação pode ser realizada fora do país, desde que o trabalho principal ali seja realizado. Uma EMN pode estabelecer uma filial no país que se dedica a I&D, podendo transmitir as suas invenções a outras filiais da mesma empresa no exterior e vendê-las a outras empresas sem quaisquer restrições.

#### - Outras isenções fiscais

Muitas filiais de empresas estrangeiras podem estar sujeitas a uma taxa de imposto sobre a sua actividade global de 36%. Existe, no entanto, a possibilidade de filiais de empresas estrangeiras serem isentas de determinadas obrigações fiscais, o que só é válido quando a empresa mãe se localiza num país com o qual a Irlanda tem acordos de dupla tributação internacional. Existem isenções nos ganhos obtidos com títulos de dívida pública irlandeses e de imposto local em *Urban Development Areas*, *Enterprise Areas* e no IFSC (por 10 anos).

#### - Taxas de depreciação aceleradas

O investidor pode recorrer a taxas de depreciação aceleradas em algumas áreas- *Urban Development Areas*, *Enterprise Areas*, no IFSC e na *Shannon Free Zone*<sup>36</sup>.

#### - Incentivos ao investimento no sector de serviços

O Governo irlandês desenvolve também uma política de incentivos ao investimento estrangeiro no sector de serviços bastante activa através da IDA. Começa-se por apresentar os subsídios à actividade de serviços em termos gerais, para depois considerar incentivos a actividades concretas. Os subsídios atribuíveis são geridos pela

---

<sup>36</sup> As *Urban Development Areas* são áreas urbanas em recuperação e modernização. As *Enterprise Areas* são parques industriais. Os incentivos no IFSC e na *Shannon Free Zone* serão desenvolvidos adiante.

IDA. Os projectos que visem a produção de serviços transaccionáveis a nível internacional são privilegiados. Existem também subsídios para empresas produtoras de serviços que utilizem tecnologia avançada (mesmo sendo subcontratadas na Irlanda por empresas estrangeiras). Para que possam ser subsidiados, os projectos têm que revelar viabilidade económica e financeira, criação de emprego e apresentar um plano estratégico de desenvolvimento do projecto. Todos os subsídios referidos anteriormente para o sector industrial são extensíveis nas mesmas condições para o sector de serviços, embora no caso dos subsídios à criação de postos de trabalho, um projecto de investimento no sector de serviços tenha que respeitar as seguintes condições para ser elegível a subsídios: terá que demonstrar capacidade para penetrar nos mercados internacionais; terá que contribuir de forma clara para o desenvolvimento nacional e regional; terá que apresentar boas perspectivas de crescimento (IDA, 1997e). Passam agora a apresentar-se os incentivos ao investimento em algumas actividades de serviços concretas no quadro 38.

**Quadro 38: Incentivos a actividades de serviços na Irlanda**

Actividades de Serviços	Incentivos
- Serviços Informáticos	Os serviços informáticos, como o desenvolvimento de <i>software</i> , processamento de dados e serviços técnicos e de consultoria são elegíveis à taxa de imposto de 10% desde que produzidos na Irlanda e o projecto tenha sido aprovado pela IDA para receber subsídios ao emprego. Algumas actividades informáticas (como a produção de computadores) são classificadas como actividade industrial e são elegíveis à taxa de imposto de 10% independentemente de receberem subsídios decorrentes da criação de emprego.
- Telemarketing	As actividades de <i>marketing</i> e negócios em geral baseadas nas telecomunicações recebem também fortes incentivos. O sistema de telecomunicações desenvolvido, as taxas de salário competitivas, a força de trabalho multilingue irlandeses fazem da Irlanda um país bastante atractivo para estas actividades. Aquelas actividades podem também ser elegíveis para a taxa de imposto de 10% e receber subsídios da IDA.
- Produção Cinematográfica	Desde que pelo menos 75% do trabalho empregue na produção de um filme seja realizado na Irlanda, as receitas obtidas ficam também sujeitas à taxa de imposto de 10%. São ainda concedidas deduções fiscais a indivíduos ou empresas que invistam em cinema irlandês.
- Serviços de Design e Planeamento	O <i>design</i> e serviços de planeamento desenvolvidos na Irlanda, mesmo que associados a actividades não elegíveis à taxa de 10%, podem ser tributados àquela taxa.
- Transportes Marítimos	Algumas actividades ligadas ao transporte marítimo de passageiros e mercadorias podem ser também tributadas à taxa de 10% desde que desenvolvidas por uma empresa residente na Irlanda. As empresas de pesca estão, regra geral excluídas daquele benefício.
- Special Trading Houses	<i>Special Trading Houses</i> são empresas no sector de serviços especializadas na exportação de bens e serviços. Até ao ano 2000, aquelas empresas são tributadas a 10% nos lucros obtidos com a actividade de exportação de bens industriais produzidos na Irlanda, mesmo no caso em que os produtos não são produzidos pela própria empresa, isto é, falamos de empresas que funcionam como intermediários entre o sector produtivo irlandês e o mercado externo, e que se especializaram na promoção de produtos nos mercados externos. O estabelecimento de uma <i>Special Trading House</i> requer a autorização do Ministro das Finanças.
- Actividades Administrativas de Empresas	É frequente as EMN concentrarem as suas actividades administrativas apenas num país, fornecendo serviços centrais a todas as suas filiais noutros países. Uma empresa que decida estabelecer as suas actividades administrativas na Irlanda pode negociar um nível de tributação inferior aos 36% gerais com as autoridades fiscais irlandesas baseado nas despesas realizadas com a actividade. Existem também subsídios que a IDA pode atribuir a actividades administrativas de EMN.
- Outros Serviços	Existe um conjunto de outros serviços que podem receber subsídios da IDA, assim como incentivos fiscais, como a publicidade e impressão, serviços de saúde e formação profissional. Existe ainda um crédito fiscal que pode ser concedido a empresas no sector de serviços, que tenham sido tributadas no exterior, desde que estejam abrangidas pela taxa de imposto de 10%. As outras isenções fiscais aplicáveis ao sector industrial podem ser extensíveis ao sector de serviços.

Fonte: Quadro elaborado pelo autor com base em diversas publicações da IDA.

### - A Shannon Free Zone

A Zona Franca de Shannon foi instituída em 1959 no aeroporto de Shannon, sendo gerida pela *Shannon Development*- a agência pública que promove a zona franca na indústria e nos serviços, concentrando cerca de 120 empresas na actualidade. Existem incentivos para o sector industrial e para os sectores de serviços financeiros e internacionais (refira-se que muitos dos incentivos coincidem com os já apresentados anteriormente, mas existem alguns adicionais). Passamos a apresentar os incentivos à indústria, para em seguida passarmos aos serviços. Os incentivos ao investimento na indústria são essencialmente de dois tipos: fiscais; subsídios.

Entre os incentivos fiscais referem-se: a taxa de imposto sobre os lucros de 10% até ao ano 2010 (actividades como a produção de *software*, processamento de dados e *telemarketing* são classificadas como industriais, tendo também acesso àquela taxa de imposto); o Governo irlandês compromete-se a praticar taxas reduzidas após 2010; isenção no imposto de capitais e livre repatriação de lucros; isenção fiscal em rendimentos obtidos com I&D realizada na Irlanda. Entre os subsídios, aqueles são destinados à investimento em activos fixos, formação profissional, a financiar o pagamento de rendas dos terrenos, à criação de emprego, a I&D (SD, 1997c).

O Governo elegeu como sectores prioritários a desenvolver na zona franca os seguintes: electrónica (telecomunicações, semicondutores, produção de computadores, electrónica industrial); engenharia (aeronáutica, componentes de automóveis); indústrias da saúde (aparelhos médico- cirúrgicos, produtos hospitalares, farmacêutica); produtos de consumo (lazer, produtos de higiene pessoal, moda) (SD, 1997a).

Os incentivos disponíveis para os sectores de serviços financeiros e serviços internacionais consistem em incentivos fiscais, poupanças de *cash flow* e subsídios. Os incentivos fiscais são os mesmos que para o sector industrial, com a diferença de que a taxa de imposto de 10% sobre lucros apenas está garantida até 2005. As poupanças de *cash flow* são as seguintes: bens importados de países não membros da UE para armazenamento ou transformação na zona estão isentos do pagamento de direitos; isenção de direitos aduaneiros nas exportações para países não membros da UE; isenção de Imposto sobre o Valor Acrescentado (IVA) na aquisição de bens (incluindo bens de equipamento). Estes dois incentivos são também válidos no sector industrial. Os subsídios são os mesmos que os já apresentados para a actividade industrial.

Para que uma empresa de serviços seja elegível à *Shannon Free Zone* e aos respectivos incentivos, terá que verificar os seguintes requisitos: tem que estar orientada para a exportação; tem que criar novos postos de trabalho; tem que contribuir para a utilização do Aeroporto Internacional de Shannon no transporte de mercadorias e/ou passageiros. Actividades seleccionadas para a zona franca são: serviços de apoio técnico a clientes; logística de distribuição e internacional; *marketing* directo (*telemarketing*, etc); actividades baseadas na *internet*; serviços partilhados (processamento de dados, administração); gestão, reparação, manutenção e comercialização de aviões; consultoria internacional; desenvolvimento de *software*; financiamento e distribuição de filmes; *leasing*; gestão de fundos; seguros e resseguros; gestão de direitos de propriedade intelectual; serviços de formação internacional; publicações; centros de I&D; centros de administração internacionais de empresas; etc (SD, 1997c).

#### **- O Dublin's International Financial Services Centre (IFSC)**

O IFSC foi instituído e construído de raiz em 1987 com o objectivo de atrair empresas do sector financeiro. O principal incentivo é a taxa de imposto sobre lucros de 10% até ao ano 2005. As empresas candidatam-se na IDA, que lhes fornece impressos próprios de candidatura. A empresa financeira terá que apresentar informações sobre os accionistas, a sua área de negócio, a sua dimensão, auditoria financeira do último ano contabilístico. Deve descrever de forma pormenorizada as actividades que deseja desenvolver no Centro; apresentar um plano de *marketing* e desenvolvimento do negócio; descrever a dimensão das instalações e serviços de que necessita no Centro; terá que criar um número mínimo de postos de trabalho consoante a actividade; descrever em que medida o projecto contribuirá para o desenvolvimento do IFSC e da economia irlandesa (Arthur Andersen, 1997).

As actividades financeiras incentivadas dividem-se em quatro grupos: gestão financeira de empresas; seguros; bancos; fundos mútuos. Passamos a descrever as características e incentivos disponíveis a cada um daqueles grupos de actividades no quadro 39 da página seguinte.

**Quadro 39: Os grupos de actividades no IFSC de Dublin**

Grupos de Actividades Financeiras	Características e Incentivos
- Gestão Financeira e de Tesouraria de Empresas	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mais de 200 EMN utilizam o IFSC para operações de gestão financeira. As principais actividades são: gestão de risco cambial e de juros; empréstimos e <i>leasing</i> intra- grupo; gestão de tesouraria de grupo.</li> <li>- Os principais incentivos são a taxa de imposto de 10% sobre lucros e a isenção em imposto de capitais.</li> <li>- Os tipos de empresas de tesouraria a estabelecer no Centro variam com as necessidades das empresas, podendo assumir três formas: <i>Standalone Treasury Centre</i> (STC); <i>Agency Treasury Centre</i> (ATC); <i>Agency Finance Company</i> (AFC). Uma STC é uma empresa independente gerida e controlada pela empresa mãe. Uma ATC é uma empresa gerida por outra empresa especialista na actividade (geralmente um banco) com um acordo com a empresa mãe- neste caso existe um limite máximo ao capital; uma AFC é semelhante a uma ATC, mas desenvolve um conjunto de actividades mais restrito. Tem também um limite de capital e é geralmente instituída para operações de empréstimos intra- grupo.</li> <li>- O certificado de instalação no IFSC é obtido na IDA com supervisão do <i>Department of Finance</i>.</li> </ul>
- Seguros	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Os incentivos são os já apresentados para a actividade anterior, acrescidos da inexistência de impostos sobre prémios e de selo, assim como sobre o rendimento obtido no ramo vida.</li> <li>- As principais actividades desenvolvidas no IFSC são: seguros; resseguros; seguros de vida; gestão de captação de clientes; <i>broking</i> internacional; operações de <i>back office</i>.</li> <li>- O certificado de acesso ao IFSC é obtido na IDA com supervisão do <i>Department of Enterprise and Employment</i>, que supervisiona os seguros na Irlanda e do <i>Department of Finance</i>.</li> </ul>
- Bancos	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Este é o sector mais importante no IFSC. Muitos dos maiores bancos do mundo estabeleceram ali subsidiárias, assim como os maiores bancos irlandeses.</li> <li>- As principais actividades desenvolvidas são: financiamento ao investimento em activos/ <i>leasing</i>; empréstimos internacionais; gestão de tesouraria de bancos; gestão e administração de fundos mútuos; gestão de carteiras de títulos; operações de <i>back office</i>; gestão de tesouraria de clientes.</li> <li>- Os incentivos concedidos aos bancos são os mesmos que para as empresas de gestão financeira e tesouraria.</li> <li>- A certificação para o IFSC é obtida na IDA que consulta o <i>Department of Finance</i>. O <i>Central Bank of Ireland</i> supervisiona o sector financeiro e licencia os bancos que pretendam receber depósitos e conceder empréstimos.</li> </ul>
- Fundos Mútuos	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Esta actividade foi introduzida no IFSC em 1990, e desde então aquele afirmou-se como um dos principais centros <i>off- shore</i> da Europa, no sector.</li> <li>- Os incentivos são os apresentados para a gestão financeira e de tesouraria, acrescidos de um regime fiscal transparente e muito favorável.</li> <li>- Novos tipos de fundos têm aparecido de forma permanente. Entre aqueles destacam-se as empresas de capital variável; <i>unit trusts</i>; <i>closed ended companies</i>; empresas de capital fixo; <i>non designated variable capital companies</i>; <i>partnerships</i> de investimento limitado; fundos de pensões.</li> <li>- As excelentes infra-estruturas de raiz (e também de telecomunicações) fazem do Centro um local apto a gerir uma rede global de fundos. A certificação é obtida na IDA com consulta do <i>Department of Finance</i>.</li> </ul>

Fonte: Quadro elaborado pelo autor com base em publicações da IDA e da McCann FitzGerald Solicitors.

### 3.2.4. Os incentivos ao IDE em Portugal

O ICEP (Investimentos, Comércio e Turismo de Portugal) é a agência pública portuguesa a quem compete promover Portugal no exterior, e nomeadamente na captação de IDE. Aquela não é, no entanto, a sua única actividade- promove as exportações, apoia a internacionalização de empresas portuguesas e promove Portugal como destino turístico. É um instituto público dotado de autonomia administrativa e financeira, exercendo a sua actividade sob a tutela do Ministro da Economia. Dispõe de um Gabinete de Primeiro Atendimento onde são analisadas as candidaturas de projectos de

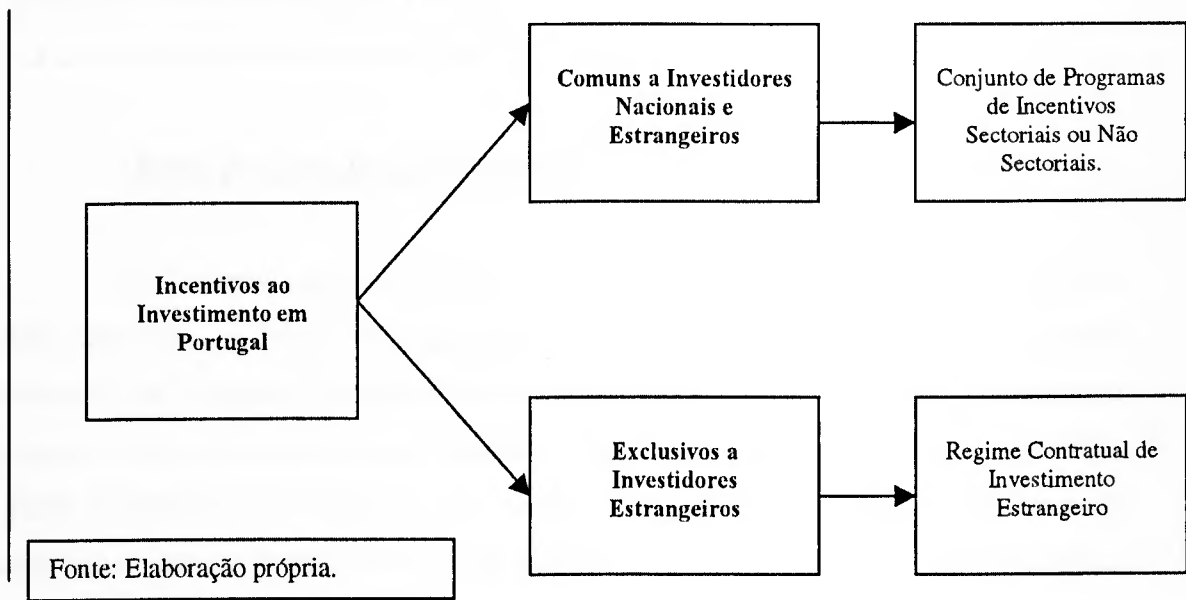


investimento- se forem compatíveis com a legislação são fornecidos impressos e indicação dos procedimentos necessários (ICEP, 1997a).

No apoio a PME devemos destacar o IAPMEI (Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e ao Investimento), que apesar de não ser uma agência orientada no sentido da promoção do IDE (o seu objectivo é o apoio a PME nacionais ou estrangeiras nos sectores secundário e terciário), tem capacidade de atribuir incentivos a projectos de investimento estrangeiro que respeitem os requisitos da legislação portuguesa para serem considerados PME. Existe ainda um conjunto de agências públicas vocacionadas para diversas áreas, que intervêm nos projectos de IDE, como de resto se poderá constatar mais adiante (IAPMEI, 1998).

A apresentação dos incentivos ao IDE em Portugal segue a estrutura da figura 9.

**Figura 9: Os incentivos ao IDE em Portugal**



Na exposição dos incentivos ao IDE em Portugal verifica-se uma diferenciação entre investimentos estrangeiros que excedam os 5 milhões de contos e investimentos que não atinjam aquele montante (ICEP, 1997c).

No caso em que o investimento estrangeiro não excede os 5 milhões de contos, os incentivos vigentes na economia portuguesa são comuns aos incentivos em vigor para o investimento nacional. No caso em que o investimento estrangeiro excede os 5 milhões de contos, o Estado português poderá, no quadro do Regime Contratual de Investimento Estrangeiro, após negociação com os promotores, conceder apoios de natureza financeira e/ou fiscal.

Começamos por caracterizar o regime de incentivos ao investimento que é comum a investidores nacionais e estrangeiros. Vão analisar-se a este nível os seguintes programas (ICEP, 1997c):

- PDR- Plano de Desenvolvimento Regional, que integra alguns mecanismos de apoio ao investimento nacional e estrangeiro, destacando-se o PEDIP II e o RETEX;
- SIR- Sistema de Incentivos Regionais;
- PROCOM- Programa de Apoio à Modernização do Comércio;
- SIFIT- Sistema de Incentivos Financeiros ao Investimento no Turismo;
- Formação Profissional- FSE e PEDIP II;
- PAMAF- Programa de Apoio à Modernização Agrícola e Florestal;
- PROPESCA- Programa para o Desenvolvimento Económico do Sector das Pescas;
- SAJE- Sistema de Apoio a Jovens Empresários;
- SIURE- Sistema de Incentivos à Utilização Racional de Energia de Base Regional;
- Isenção de contribuições para a Segurança Social;
- As zonas off- shore dos Açores e da Madeira.

#### **- PDR- Plano de Desenvolvimento Regional**

O Governo português elaborou o PDR para o período 1994- 1999, tendo aquele constituído a base das negociações com a UE para a obtenção de fundos estruturais, com o objectivo principal de contribuir para a convergência real da economia portuguesa com as economias mais avançadas da Europa. Um dos principais objectivos do PDR consiste na prossecução do fortalecimento dos factores de competitividade da economia, o que é materializado nos apoios ao investimento em infra-estruturas, telecomunicações e energia, modernização do tecido empresarial e económico em geral, visando o aumento da competitividade dos sectores agrícola, das pescas, indústria, turismo, comércio e serviços. As negociações com a UE conduziram ao surgimento do Quadro Comunitário de Apoio (QCA), no início de 1994, servindo aquele como base de apoio aos programas de incentivos no período 1994 a 1999. Passam a descrever-se os principais incentivos disponíveis aos investidores, que podem ser nacionais ou estrangeiros, e que se agrupam em dois programas: PEDIP II; RETEX.

Apesar de cada um daqueles programas possuir regulamentos específicos de acesso por parte dos investidores, existem no entanto, algumas condições em comum para que os investidores se possam candidatar, e que são:

- encontrar-se legalmente constituído à data de apresentação da candidatura;
- possuir capacidade de gestão e técnica;
- ter viabilidade financeira e económica, e satisfazer critérios de rentabilidade;
- dispor de contabilidade organizada de acordo com o Plano Oficial de Contabilidade;
- ter regularizada a situação contributiva com o Estado e a Segurança Social;
- estar registado no cadastro industrial;
- ter licenciadas todas as unidades industriais;
- garantir a manutenção dos postos de trabalho criados por um período mínimo.

Nos incentivos ao investimento nacional e estrangeiro na indústria, vão caracterizar-se os dois programas já anteriormente referidos- PEDIP II; RETEX.

*- PEDIP II- Programa Estratégico de Dinamização e Modernização da Indústria Portuguesa*

Em 1986 o Governo português criou o PEDIP, que consistiu na subvenção e apoio de outras formas aos investidores nacionais e estrangeiros. O PEDIP II veio substituir o PEDIP para o período 1994 a 1999, envolvendo um montante total de fundos de apoio à indústria portuguesa de 1153 mil milhões de escudos. O objectivo principal do programa é o de aumentar a competitividade da indústria portuguesa, actuando na estrutura e organização das empresas e nas atitudes empresariais.

O PEDIP II no âmbito do apoio directo às empresas e investidores industriais subdivide-se em cinco subprogramas, que são (ME, 1998):

- SINDEPEDIP- Sistema de Incentivos a Estratégias de Empresas Industriais, no apoio directo às empresas industriais;
- SINFRAPEDIP- Sistemas de Incentivos à Consolidação das Infra-Estruturas Tecnológicas e de Qualidade, no apoio à envolvente empresarial;
- SINAIPEDIP- Sistemas de Incentivos a Serviços de Apoio à Indústria;
- SINETPEDIP- Sistema de Incentivos à Consolidação das Escolas Tecnológicas;
- SINFEPEDIP- Sistema de Incentivos à Engenharia Financeira para Apoio às Empresas.

O PEDIP II sofreu alterações profundas em relação ao PEDIP no que respeita às regras e modalidades de concessão de apoios, no sentido em que depende agora mais

de subsídios a juros que de subsídios a fundo perdido. Verifica-se que no PEDIP II, a avaliação da viabilidade financeira dos projectos apresentados é agora realizada pelos bancos e não pelas entidades públicas como acontecia anteriormente, e o apoio financeiro resume-se às áreas do investimento e dos custos, assim como apenas são atribuídos apoios se o projecto for exigente num plano estratégico global para a empresa candidata. Resolvemos destacar o SINDEPEDIP por ser o mais expressivo, e aquele que se destina directamente aos investidores que pretendem criar novas empresas industriais. De qualquer forma, tecemos algumas considerações sobre os restantes subprogramas do PEDIP II.

Assim, no que diz respeito ao processo de candidatura, os investidores interessados terão que preencher formulários próprios de candidatura que descrevem globalmente o projecto de investimento, os objectivos comerciais e uma análise interna e externa da empresa. O montante de incentivo a atribuir é determinado em função da avaliação técnica do projecto e da sua compatibilidade com o plano estratégico da empresa. O quadro 40 apresenta de forma sucinta alguma informação sobre o SINDEPEDIP.

**Quadro 40: Características e incentivos no âmbito do SINDEPEDIP em Portugal**

Regime de Apoio	Apoio	Entidade Gestora
à Avaliação Empresarial	- Subsídio a fundo perdido.	IAPMEI
à I&D	- Subsídio a fundo perdido.	Instituto Nacional de Engenharia e Tecnologia Industrial (INETI)
à Realização de Estratégias Empresariais Integradas	- Empréstimo reembolsável à taxa nula sobre as aplicações relevantes relativas a investimentos directamente produtivos, necessidades de fundo de maneo e investimentos no estrangeiro. - Subsídios a fundo perdido.	IAPMEI
à Realização de Estratégias Empresariais Integradas	- Subsídio a fundo perdido de 40% sobre as aplicações relevantes. - Subsídio a fundo perdido de 35% sobre as aplicações relevantes ao investimento não produtivo e de 30% nas restantes aplicações. As despesas no âmbito da formação profissional serão apoiadas em 50% na produção de material pedagógico e 90% no restante.	IAPMEI
à Promoção da Qualidade Industrial	- Subsídio a fundo perdido.	Instituto Português da Qualidade (IPQ)
à Utilização do Sistema de Propriedade Industrial	- Subsídio a fundo perdido.	Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI)
à Adesão ao Mercado de Capitais	- Subsídio a fundo perdido de 70% das aplicações relevantes. As despesas no âmbito da formação profissional serão apoiadas em 50% na produção de material pedagógico e 90 % no restante.	IAPMEI
à Produtividade e à Demonstração Industrial	- Subsídio a fundo perdido ou subsídios reembolsáveis à taxa nula, no caso das empresas demonstradoras de tecnologias avançadas.	Direcção Geral da Indústria (DGI)
à Cooperação Inter-empresas Industrial	- Subsídio a fundo perdido de uma percentagem sobre as aplicações relevantes.	IAPMEI

Fonte: Adaptado de Guia do Investidor; ICEP, 1997.

Verificamos pela observação do quadro 40 que o SINDEPEDIP não visa apenas apoiar a aquisição de equipamento produtivo, mas também a implementação de verdadeiras estratégias empresariais.

O acesso aos restantes subprogramas do PEDIP II é normalmente complementar ao SINDEPEDIP. Passamos a descrever os objectivos de cada um através do quadro 41.

**Quadro 41: Os objectivos dos restantes subprogramas do PEDIP II em Portugal**

Subprogramas	Regimes de Apoio	Objectivos
SINFRAPEDIP	- à Consolidação das Infra-Estruturas Tecnológicas	- acções promovidas por iniciativa das infra-estruturas do Sistema Científico e Tecnológico com acesso ao programa, desde que se verifiquem transferências de tecnologia para as empresas industriais ou projectos específicos de promoção da inovação tecnológica das empresas.
	- à Consolidação das Infra-Estruturas de Qualidade Industrial	- fortalecer as capacidades do Sistema Português da Qualidade Industrial em áreas como o ensaio de produtos, apoio às empresas para melhoria da qualidade, a participação de técnicos portugueses em trabalhos internacionais de normalização.
SINAIPEDIP	- às Estruturas Associativas	- visa a consolidação da capacidade e modernização daquelas.
	- a Entidades de Assistência Técnica	- visa reforçar a capacidade técnica de intervenção de entidades vocacionadas para serviços de consultoria ou outros serviços de apoio e assistência técnica à indústria (áreas de gestão, engenharia industrial, logística, etc).
SINETPEDIP	- às Actuais Escolas Tecnológicas	- apoia acções destinadas à consolidação do funcionamento das Escolas Tecnológicas criadas no anterior PEDIP, ou criadas no PEDIP II.
SINFEPEDIP	- à Dinamização do Capital de Risco	- visa estimular a utilização do capital de risco em projectos empresariais de introdução de novas tecnologias, mercados, produtos, <i>start-up</i> , reestruturação financeira, etc.
	- ao Fomento das Obrigações Participantes	- procura estimular a subscrição pelo IAPMEI ou por instituições financeiras de obrigações participantes emitidas no âmbito de projectos empresariais com características específicas, pela concessão de garantias parciais.
	- à Dinamização do Cauçionamento Mútuo	- visa promover o aparecimento gradual de empresas de garantia mútua, tendo instituído a primeira sociedade que dinamize o aparecimento de outras similares (que podem conjugar ou não outras actividades).
	- aos Fundos de Gestão do Património Imobiliário	- procura incentivar a dinamização de fundos de investimento imobiliário na aquisição de activos fixos corpóreos de empresas industriais não afectos à exploração (o IAPMEI assegura a cobertura parcial das menos-valias eventualmente incorridas na alienação).

Fonte: Adaptado de Guia do Investidor; ICEP; 1997.

#### - RETEX

O RETEX é um programa de apoio ao sector têxtil, que é também extensível a investidores estrangeiros. É aplicável apenas a regiões fortemente dependentes do sector. Procura-se através deste programa incentivar as empresas do sector têxtil a adoptar planos estratégicos no sentido do aumento da sua produtividade, capacidade de gestão e *marketing*. Os incentivos assumem as seguintes modalidades: subsídios a fundo perdido, empréstimos reembolsáveis com taxa de juro nula e capital de risco (ICEP, 1997c). O quadro 42 na página seguinte resume os apoios concedidos no âmbito do RETEX.

**Quadro 42: Os incentivos ao investimento no âmbito do RETEX em**

**Portugal**

Subprogramas	Medidas	Candidaturas
Subprograma A Acesso aos Capitais	A1: Acesso aos fundos de Reestruturação e Internacionalização de Empresas A2: Acesso aos financiamentos	A1: Sociedades de Capital de Risco A2: IAPMEI e ICEP
Subprograma B Internacionalização e Promoção de Imagem	B1: Apoio a programas de <i>marketing</i> e <i>design</i> em acções de internacionalização B2: Apoio a projectos de internacionalização B3: Acções colectivas de conhecimento de mercados e promoção de imagem	ICEP
Subprograma C Produtividade e Assistência Técnica	C1: Apoio a acções que visem o diagnóstico da situação das empresas e a formulação de estratégias C2: Apoio a acções que visem a melhoria da produtividade	Direcção Geral da Indústria

Fonte: Adaptado de Guia do Investidor; ICEP; 1997.

O quadro 43 expõe as características dos restantes programas de incentivos ao investimento em Portugal, comuns a investidores nacionais e estrangeiros.

**Quadro 43: Programas de Incentivos ao Investimento em Portugal**

Programas	Incentivos e Características	Entidades Gestoras
SIR- Sistema de Incentivos Regionais	<ul style="list-style-type: none"> <li>- O SIR tem como objectivo incentivar o desenvolvimento de regiões portuguesas menos favorecidas, contribuindo para a criação de empregos e diversificação da produção regional, sendo também extensível a investidores estrangeiros.</li> <li>- Podem ser apoiados projectos que visem a criação ou modernização de PME nas seguintes actividades: comércio, indústria e artesanato, turismo, serviços, transferência de indústrias de zonas congestionadas para regiões menos favorecidas.</li> <li>- Os incentivos que o SIR coloca à disposição são os seguintes: subsídio a fundo perdido, que varia entre 40% e 70% do investimento; subsídio a fundo perdido e subsídio reembolsável, correspondendo o subsídio reembolsável a 70% do investimento que ultrapasse os 80000 contos. Regra geral, o período de reembolso do subsídio é acordado num período de 4 a 8 anos.</li> <li>- Existe também uma articulação entre o SIR e o SINDEPEDIP nos projectos de investimento na indústria. Os projectos que ultrapassem os 100000 contos de investimento em capital fixo podem ser apoiados no âmbito do SINDEPEDIP. Os projectos de PME com montantes inferiores a 100000 contos, se são realizados em regiões consideradas desfavorecidas são apoiados pelo SIR e por incentivos próprios das regiões. Os investimentos do tipo anterior, mas que se realizam em regiões não desfavorecidas são apoiados pelo Regime de Apoio a PME de Menor Dimensão no âmbito do SINDEPEDIP.</li> </ul>	IAPMEI.
PROCOM- Programa de Apoio à Modernização do Comércio	<ul style="list-style-type: none"> <li>- O PROCOM tem como objectivo incentivar o crescimento e modernização de empresas comerciais, sendo também aplicável a investidores estrangeiros.</li> <li>- Os projectos são elegíveis a subsídios a fundo perdido, subsídios reembolsáveis ou subsídios para operações de locação financeira devem destinar-se a revitalização de empresas comerciais, acções de cooperação inter- empresarial ou acções promovidas por associações de empresas.</li> </ul>	IAPMEI.
SIFIT- Sistema de Incentivos ao Investimento no Turismo	<ul style="list-style-type: none"> <li>- O SIFIT pretende estimular o aumento da qualidade da oferta turística, ao nível das instalações hoteleiras, na adaptação de imóveis com valor arquitectónico, cultural ou histórico à actividade turística, na construção de empreendimentos e outros meios de animação turística.</li> <li>- Prevê subvenções financeiras reembolsáveis a longo prazo e sem custo para o investidor. O montante total do incentivo não pode exceder os 250000 contos, exceptuando os projectos de construção de marinas e instalações náuticas e de parques temáticos de natureza científica ou natural, cujo montante de incentivo pode atingir os 500000 contos.</li> </ul>	Direcção Geral do Turismo.
Incentivos à Formação Profissional- FSE e PEDIP II	<ul style="list-style-type: none"> <li>- O FSE procura promover a formação profissional. Estes fundos da UE são completados por fundos dos Estados nacionais.</li> <li>- As despesas elegíveis a apoios são os encargos com formadores e despesas de aquisição de equipamentos didácticos.</li> <li>- Os incentivos são concedidos a actividades de aprendizagem de trabalhadores, de formação de desempregados, de criação de emprego, formação de recursos humanos.</li> <li>- O PEDIP II também prevê apoios para a formação de trabalhadores nas áreas de gestão e utilização de tecnologia moderna.</li> </ul>	Instituto do Emprego e Formação Profissional (IEFP); IAPMEI.

Continuação do Quadro 43: Programas de Incentivos ao Investimento em Portugal			
Programas	Incentivos e Características	Entidades Gestoras	
PAMAF- Programa de Apoio à Modernização Agrícola e Florestal	<ul style="list-style-type: none"> <li>- O PAMAF que também pode ser aplicado a investidores estrangeiros pode conceder apoios em actividades como: transformação e comercialização de produtos agrícolas e silvícolas, investigação, experimentação e desenvolvimento, apoio a explorações agrícolas e silvícolas.</li> <li>- Os apoios concedidos podem assumir as formas de bonificação de juros, subsídios reembolsáveis ou subvenções a fundo perdido.</li> </ul>	Instituto Financeiro de Apoio ao Desenvolvimento da Agricultura e Pescas (IFADAP).	
PROPESCA- Programa para o Desenvolvimento Económico do Sector das Pescas	<ul style="list-style-type: none"> <li>- O PROPESCA, criado em 1994 visa incentivar o aumento da competitividade do sector das pescas, pela modernização e aumento de produtividade das empresas do sector, ao nível da captura, processamento, embalagem e comercialização de peixe. O programa é extensível a investidores estrangeiros.</li> <li>- Os incentivos são subsídios a fundo perdido, subsídios com juro bonificado ou subsídios reembolsáveis com taxa de juro nula.</li> </ul>	Direcção Geral das Pescas.	
SAJE- Sistema de Apoio a Jovens Empresários	<ul style="list-style-type: none"> <li>- O SAJE foi criado em 1997, detendo um montante total de fundos comunitários de 15 milhões de contos a aplicar até ao fim de 1999.</li> <li>- O objectivo do programa é o de apoiar empresas detidas em maioria por jovens empresários entre os 18 e os 35 anos, portugueses ou estrangeiros, que pretendam realizar projectos de investimento que não excedam os 100000 contos, que demonstrem viabilidade económica e financeira e tenham iniciado a realização de capital a um período não superior a 12 meses na data de apresentação de candidatura.</li> <li>- Concede subsídios a fundo perdido, capital de risco, garantia mútua, empréstimo bancário e ninho de empresas.</li> </ul>	Instituto da Juventude; IAPMEI; IEFP; Fundação da Juventude; Associação Nacional de Jovens Empresários (ANJE).	
SIURE- Sistema de Incentivos à Utilização Racional de Energia de Base Regional	<ul style="list-style-type: none"> <li>- O SIURE procura promover o aproveitamento por parte das empresas nacionais ou estrangeiras do potencial endógeno de fontes renováveis de energia, como a solar, a biomassa, biogás, aproveitamento de resíduos, entre outras; a utilização racional de energia, designadamente na indústria, que contribua para a modernização tecnológica no sector, através da substituição de equipamentos energéticos por outros mais eficientes, a demonstração de novas formas de produção e utilização energética.</li> <li>- Os incentivos são subsídios a fundo perdido e subsídios reembolsáveis.</li> </ul>	IAPMEI.	
Isonção de Contribuições para a Segurança Social	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Com o objectivo de estimular a criação de empregos para jovens, o Estado português concede isenções nas contribuições para a Segurança Social às empresas nacionais e estrangeiras que celebrem contratos de trabalho a termo incerto com jovens de idade compreendida entre os 16 e os 30 anos durante um período de 3 anos, o que equivale a uma redução dos custos com aquelas remunerações de 23,75%.</li> </ul>		

Fonte: Quadro elaborado pelo autor com base em diversas publicações do ICEP e do Ministério da Economia.

Terminada a apresentação dos programas existentes actualmente em Portugal que procuram incentivar o investimento em geral, isto é, que se não dirigem especificadamente ao investimento estrangeiro, mas que no entanto, também o contemplam, passamos a caracterizar a política do estado português face a projectos de investimento estrangeiro que ultrapassem o montante de 5 milhões de contos.

Deve começar por referir-se que perante grandes projectos de investimento estrangeiro, não existe uma política definida *à priori* e aplicável a todos os casos em Portugal. Cada projecto deste tipo é encarado de forma específica pelo Estado português. O Regime Contratual de Investimento Estrangeiro prevê após negociação entre o Estado português e o investidor estrangeiro, a possibilidade de concessão de apoios de natureza fiscal e/ou financeira a projectos considerados de natureza estruturante (ICEP, 1997c). São considerados projectos de natureza estruturante aqueles que se revelarem de especial



interesse para a economia portuguesa, e que possam contribuir para inovações nas unidades empresariais e para a modernização da economia. O Regime Contratual de Investimento Estrangeiro exige as seguintes condições para a admissão a negociação com o Estado português: o montante de investimento terá que ser igual ou superior a 5 milhões de contos; terá que ser encarado como potencial produtor de efeitos estruturantes no tecido económico nacional; terá que contribuir de forma clara para a internacionalização da economia portuguesa. A entidade gestora do Regime Contratual de Investimento Estrangeiro é o ICEP, e os incentivos serão negociados directamente com o investidor estrangeiro, estando sujeitos a financiamentos e aprovação da UE.

O Estado pode conceder após a negociação com o investidor estrangeiro os seguintes incentivos (ICEP, 1997c):

- subsídios;
- empréstimos com taxa de juro nula;
- créditos fiscais e abatimentos;
- taxas de depreciação aceleradas;
- reduções nas taxas de imposto sobre dividendos de filiais de empresas, em alguns sectores;
- isenções fiscais para empresas em alguns sectores de actividade.

Deve ainda referir-se, no que diz respeito à transferência de capitais para o exterior, o estado português não impõe limitações, desde que aqueles capitais tenham cumprido previamente as suas obrigações fiscais.

#### *- As zonas off- shore dos Açores e da Madeira*

Referimos ainda no caso português a existência e desenvolvimento recente de zonas off- shore nas Regiões Autónomas da Madeira e dos Açores (ICEP, 1997c).

Assim, na Madeira existem incentivos adicionais à actividade industrial, aos serviços financeiros e internacionais.

Nos incentivos à indústria deve referir-se a existência de uma Zona Franca Industrial, na qual as empresas obtêm isenção total de direitos aduaneiros para as matérias primas e mercadorias importadas para armazenamento e/ou transformação; isenção de quotas de exportação; subsídios a investimentos de racionalização energética; incentivos à formação profissional (subsídios de 50% das despesas); isenções fiscais (total no Imposto sobre o Rendimento de Pessoas Colectivas- IRC e Imposto sobre o Rendimento de Pessoas Singulares- IRS até 2011, nos impostos de mais- valias e de



capitais nos aumentos de capital, de Sisa e Imposto sobre Sucessões e Doações, de taxas e impostos locais).

Nos serviços financeiros foi instituído o Centro Internacional de Negócios da Madeira (CINM), no qual as sucursais financeiras de empresas estrangeiras têm acesso aos seguintes incentivos: isenção de impostos sobre os rendimentos resultantes de operações desenvolvidas pela sucursal, desde que aquelas envolvam apenas operações com não residentes em território português, ou licenciadas pelo CINM; isenção de reter na fonte o imposto relativo ao pagamento de juros referentes a operações efectuadas com fundos nas mesmas condições do incentivo anterior.

Nos serviços internacionais (*trading, management*, operações de navegação, *holdings* e gestão de *trusts*) os incentivos concedidos para SGPS- Sociedades Gestoras de Participações Sociais no âmbito do CINM são os seguintes: isenções de IRC até ao ano 2011 sobre rendimentos obtidos de participações sociais detidas em empresas não residentes em Portugal, e para accionistas de SGPS de IRS e IRC sobre os rendimentos (excepto nas operações realizadas em território português). Os incentivos concedidos a *tradings, trusts, holdings* e outros serviços são: isenção de IRC até 2011 sobre os juros de empréstimos contraídos por entidades licenciadas no CINM desde que as entidades credoras não sejam residentes em Portugal; isenção de IRC e IRS para accionistas não residentes em Portugal nos dividendos (excepto na percentagem correspondente às operações efectuadas em território português). As actividades financeiras no CINM são supervisionadas pelo Banco de Portugal (os seguros, resseguros e fundos de pensões pelo Instituto de Seguros de Portugal). A licença de actuação no CINM é requerida junto do Secretário Regional da Economia e Cooperação Externa.

Nos Açores foi instituída a Zona Franca de Santa Maria, que inicialmente apenas admitia empresas industriais (concedendo isenção no pagamento de direitos aduaneiros semelhante à Zona Franca Industrial da Madeira) e mais tarde foi alargada aos serviços financeiros e internacionais. As empresas admissíveis à Zona Franca são as seguintes: empresas industriais e actividades acessórias, entidades licenciadas na actividade de transportes marítimos, instituições de crédito e sociedades financeiras, sociedades de gestão de fundos de investimento, companhias de seguro e resseguro nos ramos não vida operando exclusivamente com riscos na Zona Franca e/ou fora do território português, sociedades gestoras de fundos de pensões e de seguro ou resseguro no ramo vida e que assumam compromisso apenas com não residentes em território

português, sociedades gestoras de participações sociais relativamente aos rendimentos obtidos com participações em empresas estrangeiras.

Os incentivos consistem na isenção em IRS e IRC nos seguintes casos: juros de empréstimos contraídos por entidades instaladas na Zona Franca destinados a investimentos; rendimentos obtidos com a concessão ou cedência temporária de patentes, licenças de exploração, desenhos e modelos industriais, marcas, etc; rendimentos pagos por instituições de crédito instaladas na Zona Franca quaisquer que sejam as actividades exercidas pelos estabelecimentos estáveis nela situados relativamente às operações de financiamento dos passivos do balanço; rendimentos pagos pelas sociedades e sucursais *off- shore* da Zona Franca a utentes dos seus serviços.

## 4. UMA INTERPRETAÇÃO GLOBAL E COMPARATIVA DO IDE E SUAS POLÍTICAS DE ATRACÇÃO EM ESPANHA, IRLANDA E PORTUGAL

No presente capítulo procuramos realizar uma análise conjugada dos três capítulos anteriores de forma a obter uma visão das características subjacentes ao IDE nas três economias consideradas. Assim, começamos por apresentar uma análise sintética com base no capítulo 3 de forma a identificar as determinantes do IDE em que cada uma das três economias se destaca. Em seguida, e considerando a informação estatística do capítulo 1 e as teorias do capítulo 2 procuramos analisar em que medida aquelas teorias contribuem para a explicação do IDE realizado nas três economias. Tecemos algumas considerações comparativas sobre as políticas e modos de actuação dos organismos públicos de promoção das três economias no exterior, numa tentativa de avaliação da eficácia de três “modelos” diferentes na promoção do IDE.

### 4.1. Uma síntese das posições das três economias nas determinantes do IDE

Para o efeito pretendido procedemos à consideração dos onze grupos de determinantes analisados no capítulo 3.

Apresentamos uma classificação dos *rankings* das três economias que as permite diferenciar nas suas posições relativas.

Definimos quatro classes de *rankings*: 1 a 9, 10 a 19, 20 a 29, 30 a 49. Em seguida observamos a classe modal obtida por cada economia, ao nível de todos os dados agregados no quadro 44 e por grupos de determinantes no quadro 45.

Quando consideramos a classe modal, estamos a observar qual é a maior frequência que cada economia obtém nos *rankings*, que pode ser considerada como uma aproximação à posição real de cada economia em termos relativos nas determinantes do IDE consideradas na presente dissertação.

Uma limitação a considerar nesta metodologia é o facto de não ponderar níveis de importância e influência diferentes para cada variável e para cada um dos onze grupos de determinantes do IDE do capítulo 3, considerados na escolha de localização dos investidores internacionais, o que pode enviesar a posição real em termos de atractividade de IDE das três economias.

Pode acontecer que uma economia obtenha uma classe modal de *rankings* mais elevada que outra através das suas melhores posições em variáveis com nível de influência no IDE relativamente reduzido, e em simultâneo obter *rankings* ligeiramente inferiores e menos frequentes em variáveis e grupos mais influentes, acabando com uma classe modal que enviesa os seus resultados acima de outra economia.

Apesar desta limitação, a análise parece-nos interessante, permitindo prosseguir o objectivo de síntese que temos no presente ponto.

Devemos ainda realçar que esta análise é comparativa, dado apoiar-se em *rankings* e classes de *rankings*, ou seja, para que uma economia suba a sua posição, não basta melhorar e progredir em termos absolutos; é necessário que progrida de forma mais rápida que as outras economias. Esta análise parece-nos mais interessante do ponto de vista dos investidores internacionais.

O quadro 44 sintetiza as posições das três economias nas quatro classes de *rankings*, considerando todos os grupos de determinantes e variáveis do capítulo 3 agregados.

**Quadro 44: Classificação dos *rankings* de Espanha, Irlanda e Portugal**

Classes de rankings	Espanha								Irlanda								Portugal							
	94	%	95	%	96	%	97	%	94	%	95	%	96	%	97	%	94	%	95	%	96	%	97	%
1- 9	3	3,9	2	2,5	6	7,2	5	5,9	11	14,3	13	16,7	26	30,6	29	34,1	4	5,2	2	2,6	6	7,2	8	9,4
10- 19	20	26,0	20	25,3	21	25,3	24	28,2	23	29,9	29	37,2	28	32,9	23	27,1	8	10,4	14	18,2	15	18,1	14	16,5
20- 29	30	39,0	29	36,7	41	49,4	38	44,7	34	44,2	27	34,6	19	22,4	24	28,2	27	35,1	16	20,8	24	28,9	27	31,8
30- 49	24	31,2	28	35,4	15	18,1	18	21,2	9	11,7	9	11,5	12	14,1	9	10,6	37	49,4	45	58,4	38	45,8	36	42,4
Total	77	100	79	100	83	100	85	100	77	100	78	100	85	100	85	100	76	100	77	100	83	100	85	100

Fonte: Quadros 15 a 28 do capítulo 3.

Verificamos que em termos do ordenamento das três economias, a Irlanda aparece em melhor posição em termos globais, terminando em 1997 com a percentagem mais elevada de variáveis na classe de *rankings* entre a primeira e a nona posições (em 34,1% das variáveis, a Irlanda está nos nove primeiros lugares à escala mundial). A classe modal da Irlanda entre 1994 e 1997 passou de 20 a 29 para 1 a 9, o que tende a revelar um claro *upgrading* ao longo do período.

A Espanha assume uma posição intermédia. A classe modal foi sempre a de 20 a 29. Em termos gerais, existe uma tendência de ligeira subida na classe 10 a 19 e de descida na classe 30 a 49, o que revela alguma subida na generalidade.

Portugal aparece sempre com a classe modal de *rankings* mais baixos entre as três economias (30 a 49). Não deixa contudo de ser observável uma subida nas classes 1 a

9 e 10 a 19 e uma descida na classe modal, o que tende a revelar um *upgrading* da economia portuguesa ao longo do período.

Prosseguimos a análise pela consideração dos *rankings* das três economias por cada um dos onze grupos de determinantes do capítulo 3. Os resultados encontram-se no quadro 45 da página seguinte.

Passando à análise do quadro, avançamos com as seguintes observações:

- Na Dimensão e Dinamismo do Mercado Interno, a classe modal é a 20- 29 para as três economias nos extremos do período. A Espanha destaca-se pela maior dimensão do mercado, e a Irlanda pelo dinamismo, considerando a informação do capítulo 3. Refira-se ainda que Portugal é a única economia que não obtém nenhum *ranking* acima da classe 20- 29.
- No Acesso e Distância Geográfica face a Mercados Externos, a Espanha e a Irlanda têm as suas classes modais estacionárias em 20- 29. Em 1997, a Irlanda tem todos os *rankings* acima da posição 30, enquanto a Espanha ainda tem 20% das variáveis na classe 30- 49. Portugal é a economia pior colocada com a classe modal em 30- 49 ao longo de todo o período, embora esteja presente um claro *upgrading* entre 1994 e 1997.
- Nos Preços, Qualidade e Produtividade dos Factores de Produção, em 1997, a Irlanda destaca-se claramente com a classe modal 1- 9 (tem 35,3% das variáveis em posições acima de 10) e evidenciando uma subida acentuada em relação a 1994, quando a classe modal era 20- 29. A Espanha assume uma posição intermédia com a classe modal 10- 19 em 1997, revelando oscilações ao longo do período. Portugal é a economia com a classe modal mais baixa 30- 49 ao longo de todo o período, apesar de ser evidente uma descida acentuada do número de variáveis na classe modal e uma subida na classe 20- 29.
- Na Política de Investimento (Incentivos e Obrigações ao IDE), a Irlanda tem sempre a classe modal em 1- 9, e com uma percentagem crescente de variáveis. Portugal subiu sempre ao longo do período, passando da classe 20- 29 em 1994 para a classe 1- 9 em 1997. A Espanha é a economia pior colocada terminando em 1997 na classe 10- 19 depois de ter oscilado ao longo do período.

**Quadro 45: Classificação dos *rankings* das três economias por grupos de determinantes do IDE**

Grupos de Factores	Clas- ses	Espanha				Irlanda				Portugal			
		94	95	96	97	94	95	96	97	94	95	96	97
		Un %	Un %	Un %	Un %	Un %	Un %	Un %	Un %	Un %	Un %	Un %	Un %
1- Dimensão e Dinamismo do Mercado Interno	1-9	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0	1 20	1 25	0 0	0 0	0 0	0 0
	10-19	1 20	2 40	2 40	1 25	1 20	2 40	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0
	20-29	3 60	2 40	3 60	2 50	3 60	2 40	3 60	2 50	3 60	2 40	3 60	3 75
	30-49	1 20	1 20	0 0	1 25	1 20	1 20	1 20	1 25	2 40	3 60	2 40	1 25
2- Acesso e Distância Geográfica face a Mercados Externos	1-9	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0	2 40	2 40	0 0	0 0	1 20	1 20
	10-19	1 20	2 40	2 40	2 40	2 40	1 20	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0	1 20
	20-29	3 60	0 0	3 60	2 40	2 40	3 60	0 0	3 60	2 40	0 0	1 20	1 20
	30-49	1 20	3 60	0 0	1 20	1 20	1 20	3 60	0 0	3 60	5 100	3 60	2 40
3- Preços, Qualidade e Produtividade dos Factores de Produção	1-9	0 0	0 0	1 6,7	2 11,8	3 20	2 13	5 29,4	6 35,3	0 0	0 0	0 0	0 0
	10-19	7 46,7	5 31,3	4 26,7	8 47,1	4 26,7	6 38	7 41,2	5 29,4	2 13,3	3 20	2 13,3	3 17,6
	20-29	2 13,3	4 25	6 40	4 23,5	5 33,3	5 31,3	2 11,8	2 11,8	2 13,3	2 13,3	5 33,3	6 35,3
	30-49	6 40	7 43,8	4 26,7	3 17,6	3 20	3 18,8	3 17,6	4 23,5	11 73,3	10 66,7	8 53,3	8 47,1
4- Política de Investimento (Incentivos e Obrigações ao IDE)	1-9	0 0	0 0	2 40	0 0	2 50	2 50	4 80	4 80	0 0	0 0	2 40	3 60
	10-19	3 75	2 50	1 20	3 60	1 25	1 25	1 20	1 20	1 25	1 25	3 60	2 40
	20-29	0 0	0 0	2 40	1 20	0 0	0 0	0 0	0 0	3 75	3 75	0 0	0 0
	30-49	1 25	2 50	0 0	1 20	1 25	1 25	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0
5- Vantagens em Elos da Cadeia de Valor e Actividades	1-9	1 20	1 20	1 20	1 20	1 20	1 20	1 20	1 20	0 0	0 0	0 0	0 0
	10-19	1 20	1 20	1 20	1 20	3 60	2 40	0 0	0 0	2 40	2 40	1 20	1 20
	20-29	1 20	1 20	0 0	2 40	0 0	1 20	3 60	3 60	1 20	0 0	0 0	0 0
	30-49	2 40	2 40	3 60	1 20	1 20	1 20	1 20	1 20	2 40	3 60	4 80	4 80
6- Infra- Estruturas (Educat., Legais, Comerciais, de Transportes e Comunicações)	1-9	2 13	1 6,3	1 5,9	2 11,8	4 25	4 26,7	5 29,4	4 23,5	1 6,3	1 6,7	0 0	0 0
	10-19	3 18,8	3 18,8	4 23,5	2 11,8	1 6,3	6 40	5 29,4	3 17,6	1 6,3	1 6,7	2 11,8	2 11,8
	20-29	9 56,3	10 63	11 64,7	12 70,6	10 63	5 33,3	6 35,3	9 52,9	6 38	3 20	6 35,3	7 41,2
	30-49	2 13	2 13	1 5,9	1 5,9	1 6,3	0 0	1 5,9	1 5,9	8 50	10 66,7	9 52,9	8 47,1
7- Política Comercial e Barreiras ao Comércio	1-9	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0	1 100	1 100	1 100	0 0	0 0	0 0	1 100
	10-19	0 0	0 0	0 0	1 100	1 100	0 0	0 0	0 0	1 100	1 100	1 100	0 0
	20-29	1 100	1 100	1 100	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0
	30-49	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0
8- Distância Cultural e Geogr. face aos maiores Países de Origem do IDE (Aspectos Culturais)	1-9	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0	1 50	2 66,7	2 66,7	1 50	1 50	1 33,3	1 33,3
	10-19	0 0	0 0	0 0	0 0	2 100	1 50	1 33,3	1 33,3	0 0	0 0	0 0	1 33,3
	20-29	1 50	1 50	1 33,3	1 33,3	0 0	0 0	0 0	0 0	1 50	0 0	2 66,7	1 33,3
	30-49	1 50	1 50	2 66,7	2 66,7	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0	1 50	0 0	0 0
9- Risco Político, Sist. Económico, Políticas Governamentais e Ambiente Competitivo	1-9	0 0	0 0	1 7,1	0 0	1 7,7	2 15,4	3 21,4	5 35,7	1 7,7	0 0	1 7,1	2 14,3
	10-19	2 15,4	2 15,4	5 35,7	4 28,6	5 38,5	5 38,5	7 50	5 35,7	1 7,7	4 30,8	5 35,7	1 7,1
	20-29	4 30,8	4 30,8	5 35,7	6 42,9	6 46,2	5 38,5	3 21,4	3 21,4	6 46,2	4 30,8	4 28,6	5 35,7
	30-49	7 53,8	7 53,8	3 21,4	4 28,6	1 7,7	1 7,7	1 7,1	1 7,1	5 38,5	5 38,5	4 28,6	6 42,9
10- Oportunidades de Explorar Economias de Aglomeração em Zonas Industriais	1-9	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0	1 20	2 40	0 0	0 0	0 0	0 0
	10-19	1 20	1 20	1 20	1 20	1 20	3 60	3 60	2 40	0 0	0 0	0 0	0 0
	20-29	2 40	2 40	3 60	1 20	4 80	2 40	1 20	1 20	0 0	0 0	0 0	0 0
	30-49	2 40	2 40	1 20	3 60	0 0	0 0	0 0	0 0	5 100	5 100	5 100	5 100
11- Factores do Sector Financeiro e do Mercado de Capitais	1-9	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0	0 0	1 13	1 11,1	1 16,7	0 0	1 13	0 0
	10-19	1 16,7	2 28,6	1 13	1 11,1	2 33,3	2 28,6	4 50	6 66,7	0 0	2 28,6	1 13	3 33,3
	20-29	4 66,7	4 57,1	6 75	7 77,8	4 66,7	4 57,1	1 13	1 11,1	3 50	2 28,6	3 38	4 44,4
	30-49	1 16,7	1 14,3	1 13	1 11,1	0 0	1 14,3	2 25	1 11,1	2 33,3	3 42,9	3 38	2 22,2

Nota: As percentagens que indicam a classe modal estão destacadas. Quando existe mais que uma classe modal considera-se a mais baixa.

Fonte: Quadros 15 a 28 do capítulo 3.

- Nas Vantagens em Elos da Cadeia de Valor e Actividades, a Espanha e a Irlanda terminam em 1997 com posições semelhantes, com a classe modal em 20- 29. Tiveram, no entanto, evoluções diferenciadas. A Irlanda baixou da classe modal 10- 19 de 1994, e a Espanha subiu da classe 30- 49. Portugal é a economia pior colocada com 80% das variáveis na classe 30- 49, e tendo diminuído o número de variáveis em classes mais altas em relação a 1994.
- Nas Infra- Estruturas (Educacionais, Legais, Comerciais, de Transporte e Comunicações), a Irlanda e a Espanha terminam em 1997 com posições semelhantes na classe modal 20- 29, embora a Irlanda obtenha uma percentagem mais elevada de variáveis na classe 1- 9 (23,5% contra 11,8%). Portugal tem sempre a classe modal em 30- 49, apresentando no entanto uma clara tendência de subida desde 1995.
- Na Política Comercial e Barreiras ao Comércio, a Irlanda e Portugal terminam em 1997 na classe modal 1- 9, tendo ambas as economias subido em relação a 1994 da classe 10- 19. A Espanha aparece ligeiramente mais fechada, terminando em 1997 na classe modal 10- 19 e tendo subido em relação a 1994.
- Na Distância Cultural e Geográfica face aos maiores Países de Origem do IDE (Aspectos Ideológicos, Culturais, de Língua), a Irlanda aparece muito destacada face às economias ibéricas, terminando com 66,7% das variáveis na classe 1- 9 em 1997 e tendo progredido em relação a 1994. Portugal obtém uma posição intermédia, com as variáveis igualmente distribuídas entre as classes 1- 9, 10- 19 e 20- 29. A Espanha é a economia pior colocada com 66,7% das variáveis na classe 30- 49 e tendo descido em relação a 1994.
- No Risco Político, Sistema Económico, Políticas Governamentais e Ambiente Competitivo, a Irlanda destaca-se claramente com mais de 70% das variáveis nas classes 1- 9 e 10- 19 e tendo subido ao longo do período. A Espanha tem uma posição intermédia, tendo também progredido desde 1994, com duas classes modais em 10- 19 e 20- 29 em 1997. Portugal termina com a classe modal mais baixa 30- 49 em 1997, com 42,9% das variáveis naquela classe, e depois de uma evolução irregular desde 1994.

- Nas Oportunidades de explorar Economias de Aglomeração em Zonas Industriais, a Irlanda termina com a melhor posição com duas classes modais em 1- 9 e 10- 19 e com evolução ascendente. Ambas as economias ibéricas têm a classe modal em 30- 49 em 1997, no entanto, Portugal vem pior colocado que a Espanha, pois no primeiro caso, todas as variáveis ficam na classe modal (e ao longo de todo o período), enquanto a Espanha obtém 40% das variáveis acima da posição 30.
- Nos Factores do Sector Financeiro e do Mercado de Capitais, a Irlanda obtém mais uma vez a classe modal mais alta entre as três economias, com 66,7% das variáveis na classe 10- 19 em 1997, e tendo apresentado uma tendência de subida desde 1994. A Espanha e Portugal têm as classes modais em 20- 29 em 1997, embora Portugal termine com uma percentagem mais elevada que a Espanha na classe 30- 49.

O quadro 46 a seguir sintetiza as posições dos onze grupos de determinantes do IDE em termos de classes modais para as três economias nos extremos do período considerado.

**Quadro 46: Classes modais por grupos de determinantes nos extremos do período**

Classes modais	Espanha		Irlanda		Portugal	
	1994	1997	1994	1997	1994	1997
1- 9			4	3, 4, 7, 8		4, 7
10- 19	3, 4	3, 4, 7	5, 7, 8	9, 10, 11	7	
20- 29	1, 2, 6, 7, 11	1, 2, 5, 6, 9, 11	1, 2, 3, 6, 9, 10, 11	1, 2, 5, 7	1, 4, 8, 9, 11	1, 8, 11
30- 49	5, 8, 9, 10	8, 10			2, 3, 5, 6, 10	2, 3, 5, 6, 9, 10

Nota: Quando existe mais que uma classe modal considera-se a mais baixa.

Fonte: Quadro 45.

Passando a analisar o quadro 46, referimos o que segue:

- Em 1994, a Irlanda apresentava com classe modal 1- 9 o grupo de determinantes Política de Investimento (Incentivos e Obrigações ao IDE). Com classe modal 10- 19 ficavam os grupos Vantagens em Elos da Cadeia de Valor e Actividades; Política Comercial e Barreiras ao Comércio; Distância Cultural e Geográfica face aos maiores Países de Origem do IDE. Com classe modal 20- 29 ficavam os grupos Dimensão e Dinamismo do Mercado Interno; Acesso e Distância Geográfica face a Mercados Externos; Preços, Qualidade e Produtividade dos Factores de Produção; Infra-



Estruturas; Risco Político, Sistema Económico, Políticas Governamentais e Ambiente Competitivo; Oportunidades de explorar Economias de Aglomeração em Zonas Industriais; Factores do Sector Financeiro e do Mercado de Capitais. Não apresentava nenhum grupo de determinantes com classe modal em 30- 49.

- Em 1997, a Irlanda terminou com classe modal 1- 9 nos seguintes grupos: Preços, Qualidade e Produtividade dos Factores de Produção; Política de Investimento (Incentivos e Obrigações ao IDE); Política Comercial e Barreiras ao Comércio; Distância Cultural e Geográfica face aos maiores Países de Origem do IDE. Com classe modal em 10- 19 ficaram os grupos: Risco Político, Sistema Económico, Políticas Governamentais e Ambiente Competitivo; Oportunidades de explorar Economias de Aglomeração em Zonas Industriais; Factores do Sector Financeiro e do Mercado de Capitais. Com classe modal em 20- 29 ficaram os grupos: Dimensão e Dinamismo do Mercado Interno; Acesso e Distância Geográfica face a Mercados Externos; Vantagens em Elos da Cadeia de Valor e Actividades; Infra- Estruturas. Em 1997, a Irlanda não apresenta nenhum grupo de determinantes com classe modal 30- 49.

- Em termos de evolução nos *rankings* da economia irlandesa, verifica-se uma tendência acentuada de subida ao longo do período.

No grupo Preços, Qualidade e Produtividade dos Factores de Produção, a classe modal subiu de 20- 29 para 1- 9 nos extremos do período. Nos grupos Política Comercial e Barreiras ao Comércio e Distância Cultural e Geográfica face aos maiores Países de Origem do IDE, a classe modal passou de 10- 19 para 1- 9. Os grupos Risco Político, Sistema Económico, Políticas Governamentais e Ambiente Competitivo; Oportunidades de explorar Economias de Aglomeração em Zonas Industriais; Factores do Sector Financeiro e do Mercado de Capitais subiram a classe modal de 20- 29 para 10- 19. Apenas no grupo Vantagens em Elos da Cadeia de Valor e Actividades ocorreu uma descida da classe modal de 10- 19 para 20- 29. O grupo Política de Investimento (Incentivos e Obrigações ao IDE) manteve a classe modal 1- 9 e os grupos Dimensão e Dinamismo do Mercado Interno; Acesso e Distância Geográfica face a Mercados Externos mantiveram a classe 20- 29.

- Em 1994, a Espanha não tinha nenhum grupo de determinantes com classe modal 1- 9. Com classe modal 10- 19 tinha os grupos: Preços, Qualidade e Produtividade

dos Factores de Produção; Política de Investimento (Incentivos e Obrigações ao IDE). Com classe modal 20- 29 apareciam os seguintes grupos: Dimensão e Dinamismo do Mercado Interno; Acesso e Distância Geográfica face a Mercados Externos; Infra-Estruturas; Política Comercial e Barreiras ao Comércio; Factores do Sector Financeiro e do Mercado de Capitais. Com classe modal 30- 49 ficavam os grupos: Vantagens em Elos da Cadeia de Valor e Actividades; Distância Cultural e Geográfica face aos maiores Países de Origem do IDE; Risco Político, Sistema Económico, Políticas Governamentais e Ambiente Competitivo; Oportunidades de explorar Economias de Aglomeração em Zonas Industriais.

- Em 1997, a Espanha não tem nenhum grupo de determinantes com classe modal em 1- 9. Com classe modal em 10- 19 apresenta os grupos: Preços, Qualidade e Produtividade dos Factores de Produção; Política de Investimento (Incentivos e Obrigações ao IDE); Política Comercial e Barreiras ao Comércio. Com classe modal em 20- 29 ficam os grupos: Dimensão e Dinamismo do Mercado Interno; Acesso e Distância Geográfica face a Mercados Externos; Vantagens em Elos da Cadeia de Valor e Actividades; Infra- Estruturas; Risco Político, Sistema Económico, Políticas Governamentais e Ambiente Competitivo; Factores do Sector Financeiro e do Mercado de Capitais. Com classe modal em 30- 49 apresenta os grupos Distância Cultural e Geográfica face aos maiores Países de Origem do IDE e Oportunidades de explorar Economias de Aglomeração em Zonas Industriais.

- Observa-se também uma tendência geral de subida nos *rankings* da economia espanhola nos extremos do período, embora menos acentuada que no caso irlandês.

O grupo Política Comercial e Barreiras ao Comércio subiu a classe modal de 20- 29 para 10- 19. Os grupos Vantagens em Elos da Cadeia de Valor e Actividades; Risco Político, Sistema Económico, Políticas Governamentais e Ambiente Competitivo subiram de 30- 49 para 20- 29. Os grupos Preços, Qualidade e Produtividade dos Factores de Produção; Política de Investimento (Incentivos e Obrigações ao IDE) mantiveram a classe modal em 10- 19. Os grupos Dimensão e Dinamismo do Mercado Interno; Acesso e Distância Geográfica face a Mercados Externos; Infra- Estruturas; Factores do Sector Financeiro e do Mercado de Capitais mantiveram a classe modal 20- 29. Os grupos Distância Cultural e Geográfica face aos maiores Países de Origem do IDE;

Oportunidades de explorar Economias de Aglomeração em Zonas Industriais mantiveram a classe modal 30- 49.

- em 1994, Portugal não apresentava nenhum grupo de determinantes com classe modal em 1- 9. Com classe modal 10- 19 apresentava o grupo Política Comercial e Barreiras ao Comércio. Com classe modal 20- 29 apareciam os seguintes grupos: Dimensão e Dinamismo do Mercado Interno; Política de Investimento (Incentivos e Obrigações ao IDE); Distância Cultural e Geográfica face aos maiores Países de Origem do IDE; Risco Político, Sistema Económico, Políticas Governamentais e Ambiente Competitivo; Factores do Sector Financeiro e do Mercado de Capitais. Com classe modal 30- 49 ficavam os grupos: Acesso e Distância Geográfica face a Mercados Externos; Preços, Qualidade e Produtividade dos Factores de Produção; Vantagens em Elos da Cadeia de Valor e Actividades; Infra- Estruturas; Oportunidades de explorar Economias de Aglomeração em Zonas Industriais.

- Em 1997, Portugal termina com classe modal 1- 9 nos grupos: Política de Investimento (Incentivos e Obrigações ao IDE); Política Comercial e Barreiras ao Comércio. Não apresenta nenhum grupo de determinantes com classe modal em 10- 19. Com classe modal em 20- 29 ficam os grupos: Dimensão e Dinamismo do Mercado Interno; Distância Cultural e Geográfica face aos maiores Países de Origem do IDE; Factores do sector Financeiro e do Mercado de Capitais. Com classe modal 30- 49 aparecem os seguintes grupos: Acesso e Distância Geográfica face a Mercados Externos; Preços, Qualidade e Produtividade dos Factores de Produção; Vantagens em Elos da Cadeia de Valor e Actividades; Infra- Estruturas; Risco Político, Sistema Económico, Políticas Governamentais e Ambiente Competitivo; Oportunidades de explorar Economias de Aglomeração em Zonas Industriais.

- Em termos evolutivos nos extremos do período, Portugal apresenta uma tendência geral de subida nos *rankings*, embora muito menos acentuada que no caso da Irlanda.

O grupo Política Comercial e Barreiras ao Comércio subiu a classe modal de 10- 19 para 1- 9. O grupo Política de Investimento (Incentivos e Obrigações ao IDE) subiu de 20- 29 para 1- 9. O grupo Risco Político, Sistema Económico, Políticas Governamentais e Ambiente Competitivo baixou de 20- 29 para 30- 49. Com classe

modal 20- 29 mantiveram-se os seguintes grupos de determinantes: Dimensão e Dinamismo do Mercado Interno; Distância Cultural e Geográfica face aos maiores Países de Origem do IDE; Factores do Sector Financeiro e do Mercado de Capitais. Com classe modal 30- 49 mantiveram-se os grupos: Acesso e Distância Geográfica face a Mercados Externos; Preços, Qualidade e Produtividade dos Factores de Produção; Vantagens em Elos da Cadeia de Valor e Actividades; Infra- Estruturas; Oportunidades de explorar Economias de Aglomeração em Zonas Industriais.

O quadro 47 apresenta a distribuição do número de grupos de factores por classes modais nos extremos do período.

**Quadro 47: Número de grupos de determinantes do IDE por classes modais**

Classes modais	Espanha		Irlanda		Portugal	
	1994	1997	1994	1997	1994	1997
1- 9	0	0	1	6	1	3
10- 19	2	4	4	1	2	0
20- 29	7	5	6	4	4	2
30- 49	2	2	0	0	4	6

Fonte: Quadro 46.

Pela observação do quadro 47 verificamos a melhor posição da economia irlandesa nas determinantes do IDE, e que tendeu a reforçar-se ao longo do período em relação às economias ibéricas.

A Espanha e Portugal revelam algum *upgrading*, embora Portugal apresente uma evolução relativa algo atípica- sobe o número de grupos de determinantes na classe 1- 9, mas também na classe 30- 49.

Na nossa opinião, e considerando toda a análise deste ponto é de admitir uma posição intermédia da Espanha na atractividade de IDE e um pouco mais abaixo de Portugal (quando se verifica que Portugal termina em 1997 com 6 grupos na classe 30- 49 face a 2 da Espanha).

O quadro 48 apresenta os *rankings* das três economias nos fluxos e *stocks* de entradas de IDE segundo o *World Competitiveness Report*.

**Quadro 48: Rankings das três economias nos fluxos e stocks de entrada de IDE**

Variáveis	Espanha				Irlanda				Portugal			
	93	94	95	96	93	94	95	96	93	94	95	96
Fluxos de Entrada de IDE (biliões de USD)	6	5	13	10	45	43	25	25	24	27	41	40
Stock de Entrada de IDE (biliões de USD)	10	5	6	10	32	37	40	31	27	36	36	41

Nota: A fonte deste quadro não considera os mesmos dados considerados no capítulo 1.  
Fonte: *World Competitiveness Reports* de 1994 a 1998.

A Espanha devido à sua muito maior dimensão que as duas outras economias obtém a posição 10 em 1996 nas duas variáveis. Refira-se que nos fluxos e no *stock* de entrada alcançou a melhor posição em 1994 (quinto lugar).

A Irlanda termina à frente de Portugal (apesar da sua menor dimensão em relação à economia portuguesa). No *ranking* dos fluxos de entrada de IDE sobe sempre ao longo do período (do lugar 45 em 1993 ao lugar 25 em 1996); no *ranking* do *stock* de IDE termina no lugar 31 (o que é uma boa posição já que a Irlanda é uma das menores economias entre as 46 consideradas).

Portugal desce nos dois *rankings*. Nos fluxos de entrada de IDE desce de 24 em 1993 para 40 em 1996. No *stock* de IDE desce de 27 para 41 nos extremos do período.

Os dados do quadro 48 tendem a confirmar o posicionamento das três economias ao nível das determinantes. A Irlanda vem bem colocada (os lugares 25 e 31 para uma das mais pequenas economias entre as 46 consideradas são boas posições). A Espanha como grande economia terá atraído montantes elevados de IDE, e ficando colocada numa boa posição e intermédia. Portugal vem mal colocado e tendo caído bastante ao longo do período.

#### **4.2. A capacidade explicativa das teorias económicas do IDE nas três economias**

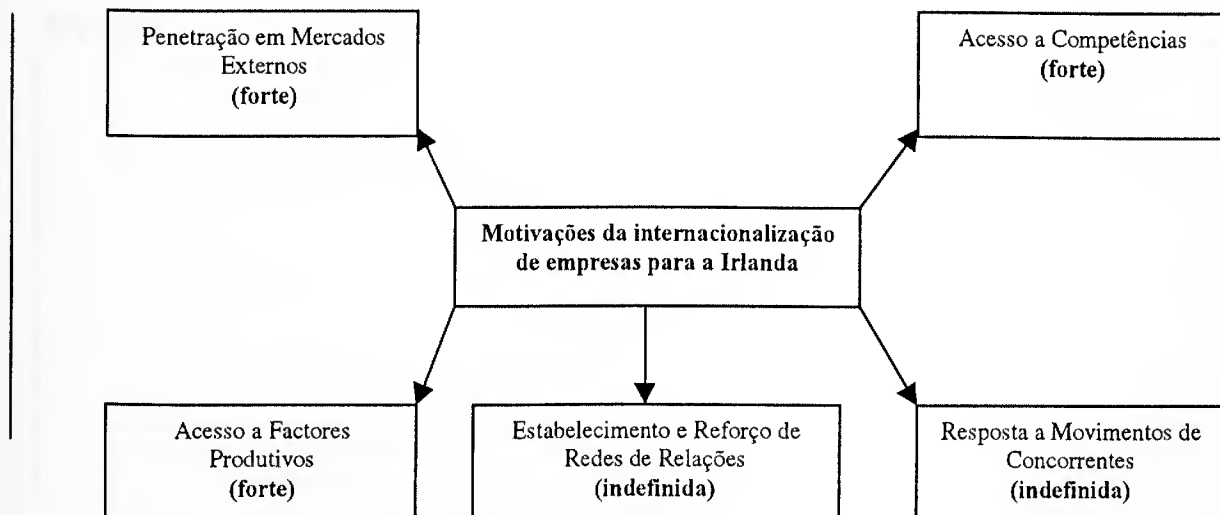
No presente ponto procuramos analisar em que medida as teorias económicas sobre IDE e as formas de internacionalização das empresas avançadas no capítulo 2 contribuem para a explicação do IDE realizado em Espanha, Irlanda e Portugal.

Começamos por classificar cada economia nas motivações e condicionantes da internacionalização de empresas apresentadas no capítulo 2 (em que interessam sobretudo as condicionantes relativas ao país de destino do IDE). Na classificação atribuímos os atributos "forte", "fraca" ou "indefinida" às economias levando sempre em consideração as posições relativas das economias nas determinantes do IDE.

Considerando as motivações da internacionalização de empresas, no caso da Irlanda obtemos a figura 10 na página seguinte.

**Figura 10: Motivações da internacionalização de empresas para a**

**Irlanda**



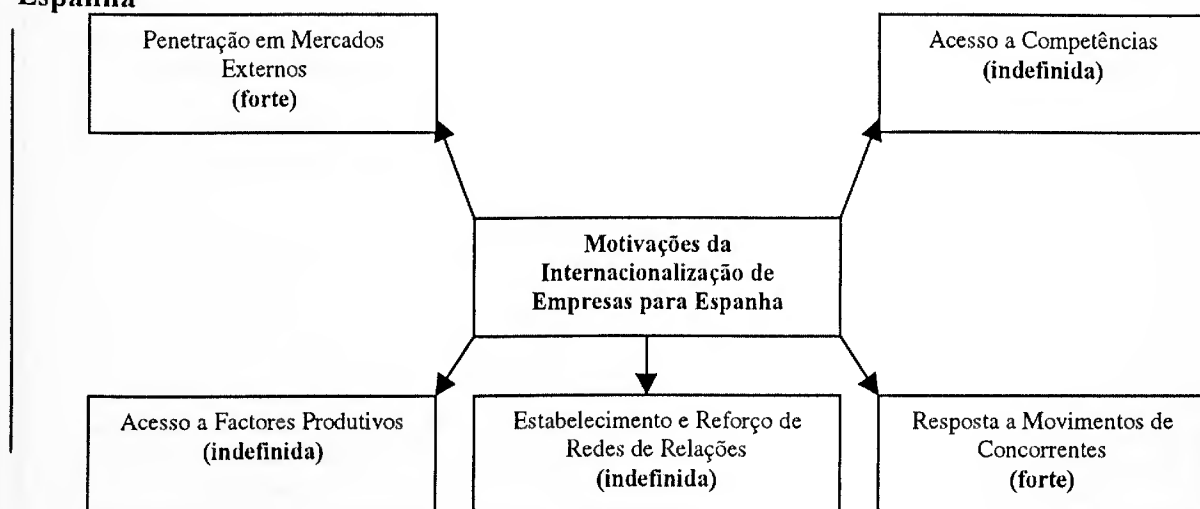
Nota: Para uma classificação rigorosa seria necessário deter dados sobre as empresas concretas, pela realização de inquéritos, por exemplo. Na classificação proposta atendemos às características dos grandes fluxos de IDE para o país.

Fonte: Elaboração própria.

Assim, na penetração em mercados externos, a Irlanda revela vantagens para as empresas pelo acesso que permite ao mercado da UE e do Reino Unido em particular. No acesso a factores produtivos de qualidade revela também vantagens, como já analisámos no capítulo 3. No acesso a competências tende também a revelar vantagens em algumas indústrias- o caso da informática será mais evidente. Nas outras duas motivações referimos o seguinte: para aferirmos da sua importância nos processos de internacionalização de empresas para a economia irlandesa seria necessário deter dados organizados sobre as empresas concretas, no entanto, o estabelecimento e reforço de redes de relações não nos parece de excluir- quando verificamos a presença das maiores EMN no país em diversos sectores, é de admitir que várias empresas realizem IDE e outros modos de operação internacional na Irlanda numa lógica de seguir clientes, por exemplo. A resposta a movimentos de concorrentes tende a ser mais importante na nossa opinião, numa lógica de abastecimento de mercados- pela sua reduzida dimensão, o mercado irlandês não se destaca àquele nível. Pode no entanto acontecer que empresas rivais de empresas já instaladas decidam estabelecer-se numa lógica de abastecimento do mercado da UE e do Reino Unido em particular (mas é difícil, a partir dos dados de que dispomos, analisar em que medida esta motivação é importante no IDE na Irlanda, no sentido em que aquele abastecimento pode também ser assegurado a partir de outras economias).

Passamos a uma análise similar para a Espanha na figura 11.

**Figura 11: As motivações da internacionalização de empresas para Espanha**



Notas: As mesmas da figura 10.

Fonte: Elaboração própria.

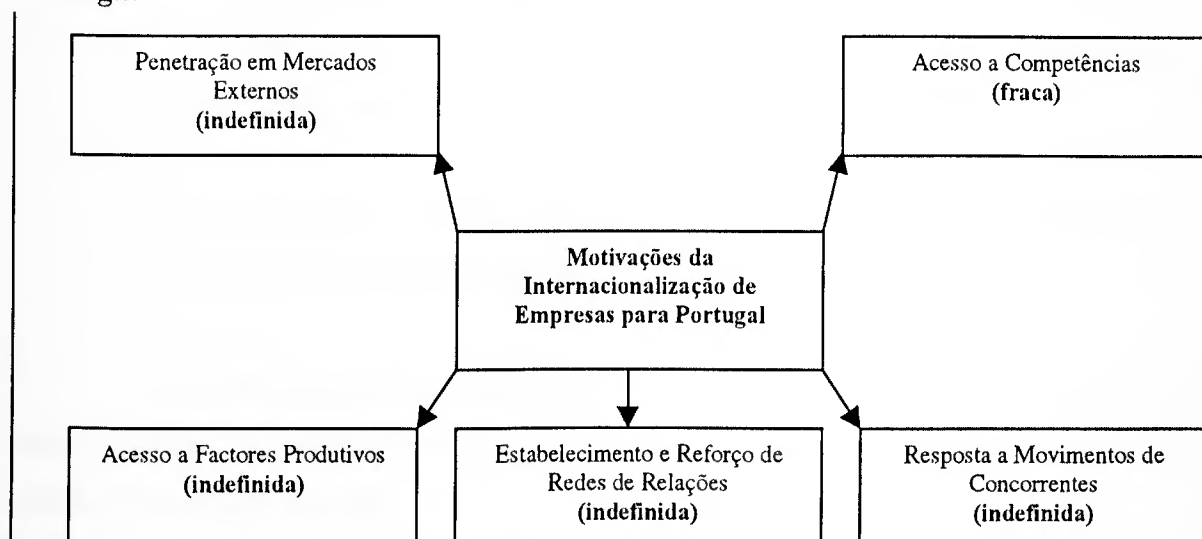
A Espanha pela sua dimensão considerável tende a atrair, na nossa opinião, empresas estrangeiras numa lógica de penetração em mercados externos para o abastecimento do seu mercado interno (e até da Península Ibérica como um todo), e também do mercado da UE. A resposta a movimentos de concorrentes será também importante- as EMN estarão propensas a concorrer pelo mercado espanhol. Nas restantes motivações apresentadas na figura 11 parece-nos que a Espanha aparece com posições mais indefinidas. No acesso a factores produtivos, no capítulo 3 verificámos a posição intermédia da Espanha na qualidade e nos preços dos factores. No estabelecimento de redes de relações não é de excluir que internacionalizações de empresas para Espanha possam em boa parte ser explicadas numa lógica de abastecimento de clientes (a grande dimensão do mercado tenderá a favorecer aquele processo). A Espanha detém capacidades consideráveis em algumas indústrias, pelo que em alguns casos o acesso a competências pode ser relevante.

No caso de Portugal, considere-se a figura 12 da página seguinte.

Parece-nos que Portugal não detém uma posição "forte" evidente em nenhuma das motivações consideradas, o que passamos a justificar.

Assim, na penetração em mercados externos, as empresas que se internacionalizam para Portugal podem abastecer o mercado nacional, o mercado espanhol e o mercado da UE (mas parece-nos que no último caso, a Espanha detém vantagem pela sua maior proximidade geográfica)- Portugal não pode ser considerado "forte" a este nível.

**Figura 12: As motivações da internacionalização de empresas para Portugal**



Notas: As mesmas da figura 10.

Fonte: Elaboração própria.

No acesso a factores produtivos há a referir os preços inferiores, como já analisámos (embora deva reconhecer-se que existem destinos mais atractivos àquele nível como os PECO e o Sudeste Asiático). No entanto, Portugal aparece abaixo nas variáveis de qualidade e produtividade dos factores. No estabelecimento e reforço de redes de relações ocorreram alguns investimentos nos últimos anos (o abastecimento à AutoEuropa por exemplo), mas não nos parece ser a regra na economia portuguesa. No acesso a competências, a economia portuguesa não revela vantagens assinaláveis e a resposta a movimentos de concorrentes também não nos parece importante.

Entre as condicionantes da internacionalização de empresas relativas ao país de destino, destacamos o seguinte:

- no risco político as três economias são semelhantes, no entanto, a Irlanda tende a revelar vantagens sobre as duas outras economias no Sistema Económico e Políticas Governamentais. Portugal e a Espanha acabam com posições semelhantes;
- na distância cultural face aos maiores países de origem do IDE, a Irlanda revela clara vantagem pelo facto de falar o inglês e pelas suas relações



com os EUA, e a Espanha tende a revelar a este nível uma imagem mais fechada que Portugal;

- no enquadramento legislativo, a Irlanda aparece também melhor colocada. Portugal tem uma posição intermédia e a Espanha um pouco abaixo (por exemplo, pela menor flexibilidade da legislação laboral);
- nas condições de negócio em geral, a Irlanda vem à frente; a Espanha tem uma posição intermédia e Portugal vem pior colocado.

Classificamos as três economias<sup>37</sup> nas variáveis referentes à envolvente do país de destino nas condicionantes do modo de operação internacional das empresas, no quadro 49 da página seguinte.

Pela observação do quadro, verificamos que a Irlanda aparece mais propícia à realização de IDE. A Espanha tem uma posição intermédia e Portugal é menos atractivo naquele modo de operação internacional, ou seja, este quadro tende a confirmar aquilo que se observa ao nível empírico.

A Irlanda revela um maior número de características favoráveis ao estabelecimento de filiais comerciais e produtivas; a Espanha tem uma posição intermédia; Portugal tem o número mais reduzido.

Da observação do quadro devemos ainda realçar que Portugal aparece como uma economia com características menos definidas que as duas outras economias, o que a nosso ver pode revelar uma imagem menos clara do país junto dos investidores internacionais.

---

<sup>37</sup> A classificação é realizada numa perspectiva comparativa das três economias e em relação à UE, que é o espaço económico onde aquelas se inserem.

**Quadro 49: A classificação das três economias nas condicionantes do modo de operação internacional das empresas referentes ao país de destino**

		Espanha				
		Tende a favorecer				
Condicionantes		Export.	Cont. Lic.	Cont. Serv.	Fil. Com.	Fil. Prod.
Custos de Produção	Médios*		X			X
Dimensão do Mercado	Grande				X	X
Dinamismo da Economia	Médio					
Distância Cultural	Grande*	X	X	X		
Distância Geográfica	Pequena	X			X	
Estrutura de Mercado nas Principais Industrias	Oligopolística					X
Infra-Estrutura Comercial e de Apoio	Desenvolvida	X				
Regime de Câmbios	Misto*					
Política Comercial	Liberal	X			X	
Política de Investimento Estrangeiro	Incentivadora					X
Risco Político	Reduzido				X	X
		Irlanda				
		Tende a favorecer				
Condicionantes		Export.	Cont. Lic.	Cont. Serv.	Fil. Com.	Fil. Prod.
Custos de Produção	Médios*		X			X
Dimensão do Mercado	Pequena*	X	X			
Dinamismo da Economia	Elevado				X	X
Distância Cultural	Pequena*				X	X
Distância Geográfica	Pequena	X			X	
Estrutura de Mercado nas Principais Industrias	Oligopolística					X
Infra- Estrutura Comercial e de Apoio	Desenvolvida	X				
Regime de Câmbios	Misto*					
Política Comercial	Liberal				X	
Política de Investimento Estrangeiro	Incentivadora					X
Risco Político	Reduzido				X	X
		Portugal				
		Tende a favorecer				
Condicionantes		Export.	Cont. Lic.	Cont. Serv.	Fil. Com.	Fil. Prod.
Custos de Produção	Reduzidos*		X			X
Dimensão do Mercado	Pequena*	X	X			
Dinamismo da Economia	Médio					
Distância Cultural	Grande*	X	X	X		
Distância Geográfica	Média					
Estrutura de Mercado nas Principais Industrias	Oligopolística					X
Infra- Estrutura Comercial e de Apoio	Média					
Regime de Câmbios	Misto*					
Política Comercial	Liberal	X			X	
Política de Investimento Estrangeiro	Incentivadora					X
Risco Político	Reduzido				X	X

Notas: \* Nos casos da Espanha e da Irlanda, os custos de produção são médios entre as três economias, mas são reduzidos em relação aos países mais desenvolvidos da UE. No caso de Portugal, os custos de produção são reduzidos em relação às duas outras economias e à UE, mas são elevados em relação aos PECO e ao Sudeste Asiático, por exemplo. Na dimensão do mercado, a Irlanda e Portugal são pequenos, mas se considerarmos o acesso ao mercado da UE, passam a grandes. Na classificação da distância cultural

privilegiamos o factor língua. Quando numa condicionante uma economia é classificada como "média", consideramos a situação indefinida (à excepção dos custos de produção na Espanha e na Irlanda- parece-nos ainda admissível que ocorra IDE para aquelas economias com o objectivo de explorar salários ainda relativamente reduzidos e abastecer a UE). O regime de câmbios nas três economias é fixo em relação às restantes economias da zona do euro, e flexível em relação às restantes economias.

Fonte: Quadro elaborado pelo autor com base no quadro 7 da página 62.

Passamos a tecer considerações sobre a capacidade explicativa das teorias económicas do IDE sobre os fluxos para as três economias consideradas.

Devemos começar por referir que uma parte daquelas teorias apenas pode ser testada ao nível da empresa concreta, o que implica a disponibilidade de dados a que não temos acesso- é o caso da teoria da internalização e suas aplicações ao IDE, da teoria *managerial* e da teoria *behavioral*. A teoria dos investimentos de carteira não é útil na explicação do fenómeno do IDE- deve reconhecer-se que a detenção de uma carteira de títulos é muito diferente da detenção e gestão de uma filial no exterior.

Para as restantes teorias apresentadas passamos a apresentar os aspectos do IDE nas três economias para os quais aquelas podem contribuir na sua explicação.

Assim, nas teorias surgidas até ao fim da década de 1960 há a destacar o que segue.

*Os modelos clássico e neo- clássico* permitem explicar a parte do IDE realizado em Espanha, Irlanda e Portugal motivado pelo acesso a factores produtivos mais baratos (e principalmente o trabalho) em relação às economias mais desenvolvidas. No passado, qualquer uma das economias atraiu IDE naquela lógica. Na actualidade não nos parece que aquele factor seja o mais importante na explicação do IDE para as três economias, e principalmente nos casos da Espanha e da Irlanda que apresentam níveis salariais médios. De qualquer forma, os modelos clássico e neo- clássico estão longe de explicar a totalidade do fenómeno.

*Os conceitos de vantagem monopolística e vantagem específica de Hymer* que decorrem das imperfeições nos mercados e em vantagens das empresas investidoras sobre as rivais parecem-nos interessantes na explicação do IDE para estas economias. O aprofundamento da análise exigia dados sobre empresas concretas, mas não nos parece difícil admitir que as grandes EMN que investiram nestas economias detinham e continuam a deter em muitos casos aqueles tipos de vantagens sobre as empresas locais. *A análise de Kindleberger da vantagem monopolística e mercado oligopolístico* terá também o mesmo tipo de interesse que a teoria anterior.

Entre as teorias surgidas na década de 1970, *o modelo follow the leader como reacção oligopolística de Knickerbocker* (que também exigia a disponibilidade de dados

sobre as empresas concretas que realizaram IDE para as três economias) poderá ter aplicações interessantes. Assim, no caso da Espanha parece-nos concebível que numa lógica de abastecimento do mercado, algumas EMN respondam com IDE no país após a entrada da primeira EMN- o mesmo tipo de reacções poderão ser admissíveis na Irlanda e em Portugal (apesar das suas menores dimensões). É também concebível observar reacções do mesmo tipo numa lógica de acesso a factores de produção (mão de obra especializada no caso da Irlanda) ou acesso a competências (em algumas indústrias na Irlanda e até em Espanha). De qualquer forma, esta teoria terá apenas um interesse pontual na explicação do IDE em alguns sectores de actividade, e nunca será suficiente para explicar a totalidade do fenómeno.

Passamos a considerar as novas teorias do IDE desenvolvidas nas décadas de 1980 e 1990 e a sua contribuição para a explicação do IDE nas três economias consideradas.

Assim, segundo a *teoria eclética de Dunning* ocorrerá IDE quando existam do ponto de vista da empresa os três tipos de vantagens em simultâneo (*ownership, location e internalisation*). Os países serão tanto mais atractivos segundo esta teoria quanto mais vantagens apresentarem- as vantagens por excelência referentes aos países são as de localização, no entanto, as características dos países podem também ditar vantagens de propriedade e de internalização para as empresas.

Refira-se que a teoria de Dunning é apresentada na perspectiva da empresa e não do país. Quando pretendemos aplicar a teoria à análise da capacidade de um país em atrair IDE deveremos considerar a parte do paradigma referente ao país. Assim, quanto melhor colocado estiver o país nas três variáveis OLI, maior será a sua capacidade de atrair IDE segundo esta teoria (e também outras formas de internacionalização das empresas).

Considere-se o quadro 50 na página seguinte que expõe o posicionamento das três economias segundo as variáveis OLI. A observação do quadro 50 tende a revelar o mesmo ordenamento das três economias em termos da atractividade de IDE que já constatámos ao nível empírico, o que permite manter interesse na teoria eclética para a explicação do IDE; no entanto, as críticas apresentadas no capítulo 2 parecem-nos válidas.

**Quadro 50: As variáveis OLI nas três economias**

Vantagens	Variáveis	Espanha	Irlanda	Portugal
<b>Ownership</b>				
	- Dotação Factorial	Tem uma posição intermédia entre as três economias nos preços e na qualidade dos factores.	Destaca-se na qualidade do factor trabalho e tem preços intermédios.	Destaca-se nos preços dos factores (principalmente o trabalho), mas com menor qualificação.
	- Dimensão do Mercado	Tem o maior mercado interno e permite acesso ao mercado da UE.	Tem a mais reduzida dimensão do mercado interno. Permite fácil acesso ao mercado da UE (e do Reino Unido em particular).	Tem reduzida dimensão do mercado interno. Permite acesso ao mercado da UE.
	- Políticas Governam. de Inovação, Concorrência, Inv. Estr.		Considerando a análise do capítulo 3, parece destacar-se face às economias ibéricas.	
<b>Location</b>				
	- Distância Geográfica e Cultural entre Mercados	Está mais próxima dos grandes mercados da UE que Portugal.	Destaca-se face às economias ibéricas.	Pela análise no capítulo 3 parece mais aberto ao nível cultural que a Espanha.
	- Política de IDE	Destaca-se pelos subsídios. É incentivadora.	Vem melhor posicionada que as economias ibéricas.	É incentivadora.
	- Protecçãoismo	Reduzido.	Reduzido.	Reduzido.
<b>Internalisation</b>				
	- Diferenças de Estrutura entre os Mercados Nacional e Estrangeiro	Nas principais actividades não são significativas.	Não são significativas.	Não são significativas.
	- Infra- Estruturas	Tem boas infra- estruturas e uma posição intermédia.	Destaca-se face às duas outras economias.	Tem a pior posição entre as três economias (apesar de melhorias nos últimos anos).
	- Políticas Governamentais que podem incentivar a Internalização	Não serão a nosso ver muito distintivas entre as três economias.		

Fonte: Quadro elaborado pelo autor com base no quadro 8 da página 72.

Quando Dunning acrescenta novas variáveis ao paradigma OLI em resposta àquelas críticas; nas vantagens L (que são as mais importantes nas características distintivas dos países) acrescenta as economias externas decorrentes da concentração de actividades complementares (*clusters*) e o papel das autoridades na criação de condições para o seu surgimento- parece-nos que mais uma vez o ordenamento das três economias se mantém.

Passando a considerar a *teoria eclética de Mucchielli*, aquela apresenta a escolha do IDE como modo de operação internacional da empresa para um determinado país, quando a empresa detém vantagem competitiva e o país detém vantagem comparativa na actividade a internacionalizar.

Podemos em termos gerais aplicar a primeira parte da teoria de Mucchielli (a combinação das vantagens competitivas das empresas com as vantagens comparativas dos países) às três economias em causa. Para aquele efeito, classificamos a Espanha, a Irlanda e Portugal no quadro 51 (é claro que a classificação iria variar com a indústria e a empresa- pretendemos apenas uma classificação privilegiando as características dos grandes fluxos para cada uma das economias).

O quadro 51 apresenta as posições das três economias que nos parecem mais frequentes.

**Quadro 51: O posicionamento das três economias segundo a teoria sintética**

Modo de Internac.	Empresa		País	
	Vantagens Competitivas		Vantagens Comparativas	
	Procura de Factores	Oferta de Produtos	Oferta de Factores	Procura de Produtos
	Espanha			
Prod. e Venda no Mercado Nacional	+	+	+	+
Saída de IDE e Venda no Mercado Nacional	+	+	-	+
Entrada de IDE e Venda no Mercado Nacional	-	-	+	+
Importação	-	-	-	+
	Irlanda			
Exportação	+	+	+	-
Entrada de IDE e Venda no Estrangeiro	-	-	+	-
	Portugal			
Saída de IDE e Venda no Estrangeiro	+	+	-	-
Exportação	+	+	+	-
Entrada de IDE e Venda no Estrangeiro	-	-	+	-
Produção e Venda no Estrangeiro	-	-	-	-

Fonte: Quadro elaborado pelo autor com base no quadro 11 da página 79.

A lógica na construção do quadro foi a seguinte: no caso da Espanha admitimos sempre a presença de vantagem comparativa na procura de produtos (atendendo à muito maior dimensão do mercado interno em relação às duas outras economias), e depois admitimos todas as situações possíveis naquele caso; no caso da Irlanda admitimos desvantagem comparativa na procura de produtos (pela reduzida dimensão do mercado interno irlandês) e vantagem comparativa na oferta de factores (considerando os índices da Irlanda no grupo de determinantes dos factores produtivos);

no caso de Portugal admitimos desvantagem comparativa na procura de produtos (pela reduzida dimensão do mercado interno português) e vantagem e desvantagem comparativa na oferta de factores (visto que Portugal pode ter vantagem pelos salários reduzidos em relação às duas outras economias, mas aquela não se mantém quando consideramos os NPI ou os PECO).

Os modos de operação internacional das empresas indicados na primeira coluna do quadro são aqueles que a teoria sintética prevê com maior frequência em cada uma das economias.

A Irlanda aparece como propícia à realização de IDE por empresas estrangeiras para o abastecimento de mercados externos. Quando existam empresas nacionais competitivas realizam exportação.

A Espanha apresenta uma maior variedade de situações. Quando as empresas nacionais são competitivas podem ocorrer duas situações: se há vantagem comparativa na oferta de factores, ocorre produção e venda no mercado nacional; se há desvantagem comparativa na oferta de factores, há saída de IDE e venda no mercado nacional. Quando as empresas nacionais não são competitivas, podem ocorrer duas situações: se há vantagem comparativa na oferta de factores, ocorre entrada de IDE e venda no mercado nacional; se há desvantagem comparativa na oferta de factores, ocorre importação. Devemos admitir ainda que o modo de operação 7 do quadro 11 (entrada de IDE e venda no estrangeiro) é também plausível quando consideramos que o mercado espanhol é relativamente pequeno em relação à UE agregada.

Para Portugal, se existem vantagens competitivas das empresas nacionais, podem ocorrer duas situações: se há vantagem comparativa na oferta de factores, ocorre exportação; se há desvantagem comparativa na oferta de factores, as empresas nacionais realizam IDE e venda no estrangeiro. Se não existem vantagens competitivas das empresas nacionais podem ocorrer duas situações: se há vantagem comparativa na oferta de factores, verifica-se entrada de IDE e venda no estrangeiro; se há desvantagem comparativa na oferta de factores, ocorre produção e venda no estrangeiro, sem que a economia atraia IDE. Assim, a economia portuguesa (tal como a irlandesa) pode ser atractiva para o IDE a partir da oferta de factores. Parece-nos que na actualidade Portugal não tem uma imagem internacional clara àquele nível- o trabalho é barato em relação aos PD, mas não o é em relação aos PECO e NPI. No nível de qualificação e especialização do trabalho, e apesar de alguns progressos nos últimos anos, Portugal também não se destaca (ao contrário do que acontece na Irlanda).

A segunda parte da teoria de Mucchielli (a vantagem estratégica das alianças de empresas) apenas é aplicável à análise de empresas concretas, e exigindo dados concretos sobre alianças transfronteiriças de empresas a que não temos acesso nas três economias.

As previsões desta teoria para as internacionalizações das empresas das três economias em causa parecem corresponder na globalidade à realidade observada, pelo que a teoria sintética tem interesse a nosso ver.

#### **4.3. Comparação das políticas de atracção de IDE em Espanha, Irlanda e Portugal**

No presente ponto começamos por apresentar um conjunto de considerações sobre a eficácia das políticas de promoção do IDE nas economias e em geral, propostos pela UNCTAD. A seguir procuramos avaliar de forma comparativa e levando em conta as considerações anteriores, as políticas de promoção e incentivos ao IDE nas três economias (e que foram apresentadas no ponto 3.2.). As teorias do IDE ainda não atingiram uma consolidação suficiente que lhes permita ditar uma política óptima de IDE<sup>38</sup>.

De qualquer forma, e tendo o objectivo no presente ponto de comparar as políticas de atracção de IDE em Espanha, Irlanda e Portugal, consideramos um conjunto de características desejáveis e não desejáveis naquelas políticas segundo a UNCTAD, a que as autoridades nacionais devem atender na prossecução dos seus objectivos- na actualidade foram instituídas agências públicas de promoção do IDE (refira-se que nem sempre com actividade exclusiva naquela matéria). Em primeiro lugar, é fácil defender a existência de uma agência de promoção pelo argumento da existência de falhas de mercado. Na realidade a informação não é perfeita- os potenciais investidores internacionais podem não conhecer a realidade económica e o ambiente de negócios nas economias, assim como *joint ventures* entre parceiros nacionais e estrangeiros podem deixar de se realizar pelo desconhecimento que aqueles têm uns dos outros. A agência pública pode disponibilizar informação no sentido de reduzir ou eliminar aquelas falhas. Verifica-se em termos empíricos que existem agências mais activas e eficientes que outras (UNCTAD, 1997a).

---

<sup>38</sup> Por exemplo, a teoria do comércio internacional mais desenvolvida acabou por ditar a política óptima de comércio externo. Nos estudos de IDE ainda se está longe daquela realidade na nossa opinião.



Para a avaliação da eficácia de uma agência de promoção seria necessário quantificar a contribuição da promoção nos fluxos de entrada de IDE, o que não é fácil dado o elevado número de determinantes que influenciam aquela variável. Parece-nos que os países antes de adoptarem uma estratégia activa de promoção do IDE terão que primeiro assegurar um ambiente de negócios e de investimento estável e favorável (o custo da promoção numa economia que não reúna as condições mínimas para o desenvolvimento dos negócios não parece compensador). Deve acrescentar-se ainda que a mesma política de atracção de IDE aplicada em economias diferentes nas restantes determinantes do IDE irá produzir resultados diferentes, pelo que não existe uma política óptima de IDE aplicável a todas as economias. Determinado incentivo pode ser vantajoso num país e supérfluo ou implicar demasiados custos noutro país. Há que considerar sempre as vantagens e desvantagens específicas de cada país no desenho das políticas (como nas dotações factoriais, na qualidade e disponibilidade de capacidade de gestão, no *know how*, no trabalho especializado e não especializado, no acesso a capital, e nas outras determinantes do IDE já apresentadas no presente estudo). Também será de admitir que à medida que um país progride ou retrocede nas diversas determinantes, há que realizar reformas na política de IDE (um país que aparece muito bem colocado nas restantes determinantes poderá em princípio atribuir menos incentivos fiscais e financeiros ao IDE, por exemplo). O mesmo incentivo aplicado em países diferentes poderá significar custos diferentes- por exemplo, uma política restritiva das importações numa economia pode significar um subsídio que mantém uma indústria não viável, enquanto noutra economia pode fazer sentido mantê-la pelo argumento da indústria nascente (e que pode ser aplicado a investidores estrangeiros).

Depois de ficar claro que não existe uma fórmula universal para a política de IDE, é no entanto possível avançar com algumas características gerais que parecem favorecer a eficiência daquela segundo um estudo da UNCTAD de 1997 (UNCTAD, 1997a). O principal objectivo numa política de promoção do IDE é o de “vender” a imagem de um país ou de uma região como atractivos aos investidores internacionais, e levando em consideração os objectivos de desenvolvimento para a economia em causa. As principais componentes de uma política de atracção de IDE são as seguintes (UNCTAD, 1997a):

- a melhoria da imagem do país junto dos investidores internacionais;

- a atracção efectiva de novos projectos de investimento (e principalmente projectos que se articulem com os objectivos do desenvolvimento), com os menores custos possíveis;

- a provisão de serviços aos actuais e potenciais investidores estrangeiros, não só com o objectivo de facilitar novas entradas de IDE, mas também de fomentar a permanência e a expansão de projectos já existentes.

Passamos a resumir as características daquelas componentes que podem aumentar a eficiência da política de atracção de IDE, no quadro 52, que adoptamos como esquema de referência para a comparação das políticas em Espanha, Irlanda e Portugal.

**Quadro 52: Características para a avaliação da eficiência de uma política de atracção de IDE segundo a UNCTAD**

Componentes da política	Características		
Melhoria da imagem do país perante os investidores internacionais na promoção do destino atractivo ao investimento	Desenvolvimento de actividades no sentido de demonstrar que existe no país um ambiente de negócios liberal e atractivo ao nível político, legal e económico	- De ordem política	- O país tem que reunir condições de estabilidade política e institucional. - A credibilidade da política pode ser aumentada com um comprometimento das mais altas autoridades políticas.
		- De ordem legal	- A legislação que interessa aos investidores internacionais deve ser compreensiva, transparente, justa, e permitir estabelecer e desenvolver o negócio livre de intervenções governamentais demasiado restritivas. - As legislações relevantes são muito variadas e incluem as seguintes áreas: estabelecimento e desenvolvimento de projectos de investimento estrangeiro, legislação comercial e das sociedades, normas contabilísticas, legislação sobre sectores específicos (que podem ou não estar vedados a investidores estrangeiros), legislações laboral, de imigração, de propriedade e sua alienação, regulamentos na provisão de serviços (como energia, água, transportes, etc). - Os esquemas de protecção ao investimento podem também ser importantes- materializam-se através de tratados bilaterais ou multilaterais entre o país e o exterior, disposições constitucionais ou outra legislação que garante a não discriminação dos investidores estrangeiros. Pode também traduzir-se na previsão na lei da possibilidade de recurso à arbitragem internacional em caso de conflito entre o investidor e as autoridades, de "provisões de protecção" no caso de grandes projectos em que pode ocorrer negociação adicional entre o investidor e as autoridades, de "provisões de estabilização", através das quais o investidor fica protegido face a alterações futuras na política de incentivos.
		- De ordem económica	- O regime fiscal aplicável aos investidores é importante. Os investidores estrangeiros ponderam o imposto sobre lucros, sobre ganhos de capital, tarifas nas importações, impostos sobre a exportação e importação, impostos sobre a propriedade e outros. As taxas daqueles impostos e a forma como são calculados interessam aos investidores. Os investidores consideram ainda ao nível fiscal a existência de acordos de dupla tributação internacional com o exterior. - Outros factores de ordem económica são: o regime cambial (flexível ou não), o acesso a financiamento do sistema financeiro local, a existência de um mercado de capitais.
		- Provisão ao público em geral de informação verdadeira e actual	- As agências podem recorrer aos <i>media</i> , e utilizar folhetos, brochuras, vídeos e artigos que podem incluir informação geral sobre o país, sectores ou industrias específicos. Pode ser apresentada segundo diferentes graus de detalhe (standardizada para as empresas em geral, ou mais específica se o alvo forem empresas num determinado sector ou grupos específicos). - A selecção das formas e dos meios a utilizar na promoção deve ponderar os objectivos e os custos. Por exemplo, uma campanha publicitária com as técnicas de <i>marketing</i> mais desenvolvidas pode implicar custos elevados.
Estabelecimento de contactos com empresas e comunidades empresariais			- As agências podem desenvolver e/ou adquirir bases de dados, participar em feiras de investimento, realizar missões de exposição sobre o país como formas para estabelecer contactos com as empresas potenciais investidoras.
			- As agências devem procurar minimizar o <i>lag</i> temporal que existe entre as mudanças ocorridas no enquadramento político, legal e económico do país e a percepção que os investidores têm delas.

Continuação Quadro 52: Características para a avaliação da eficiência de uma política de atracção de IDE

<p>Actividades na atracção novos projectos de investimento o menor possível</p>	<p>- As agências devem considerar os seguintes aspectos</p>	<p>- As indústrias e sectores a promover devem enquadrar-se com os objectivos de desenvolvimento e a realidade do país. As agências mais activas e que seleccionam indústrias e sectores tendem a obter melhores resultados que as agências menos activas e que não realizam aquela selecção. A selecção e o estabelecimento de prioridades no tipo de IDE a promover pela agência deve considerar o nível de desenvolvimento do país, programas e políticas regionais, a intensidade capitalística da economia, a dotação em trabalho especializado e não especializado, o nível da tecnologia e as condições reais das determinantes do IDE no país. A selecção de indústrias, actividades e investidores alvo da promoção pode ser decisiva no sucesso ou insucesso na atracção de IDE (um PD não promove IDE em indústrias trabalho intensivas, tal como um PVD não promove indústrias que utilizem tecnologia de ponta).</p> <p>- Os governos dos países na óptica de atracção de IDE pretendem atrair projectos de investimento que gerem elevado valor acrescentado, que criem <i>linkages</i> a montante e a jusante, que transfiram e difundam tecnologia na vertical e na horizontal. Simultaneamente, podem pretender combinar aqueles objectivos com outros, como a maximização do emprego e das entradas de divisas. No entanto, podem existir <i>trade-offs</i> entre os dois grupos de objectivos. Em muitos países, as restrições locais de especialização acabam por determinar os sectores e actividades alvo do programa de promoção. Assim, no caso de países nos primeiros estádios de desenvolvimento, haverá que privilegiar a promoção de actividades intensivas em trabalho não especializado, e principalmente quando os investidores internacionais consideram o país como plataforma de exportação.</p> <p>- Se o país fizer um <i>upgrading</i> no seu desenvolvimento pode alcançar um estágio em que a criação de emprego não é mais o objectivo principal do programa, mas sim o de subir na especialização, tecnologia e valor acrescentado dos projectos de investimento.</p> <p>- Os países mais desenvolvidos tendem a desenhar programas de promoção centrados nas actividades altamente intensivas em trabalho especializado, de maior valor acrescentado e mais capital intensivas.</p>
	<p>- As actividades que as agências podem desenvolver são as seguintes</p>	<p>- As agências realizam missões e forums de natureza mais específica que as referidas nas actividades de promoção da imagem do país- realçam o potencial do país em indústrias e projectos específicos, podendo por exemplo apresentar aos potenciais investidores estudos de viabilidade técnica, económica e financeira de projectos de investimento concretos. Trata-se de apresentar potenciais projectos prontos a arrancar aos investidores (têm a vantagem de disponibilizar informação detalhada aos investidores, mas podem ser caros para a agência e ficar desactualizados com alterações entretanto ocorridas, e os potenciais investidores interessados acabam normalmente por realizar estudos por sua conta).</p> <p>- As agências seleccionam também os países onde vão realizar estas actividades, privilegiando na maior parte das vezes os países mais importantes nas entradas de IDE do respectivo país, ou aqueles cujas empresas têm investido em países com características semelhantes ao país que promovem. Para aquela selecção, a agência tem que garantir e manter um conhecimento profundo do ambiente dos negócios internacionais, assim como das capacidades das empresas envolvidas. O acesso a bases de dados e a informatização de informação àquele nível são uma vantagem, mas nem sempre são facilmente acessíveis e o custo da sua obtenção pode ser elevado.</p>
	<p>- Os incentivos ao IDE são considerados cruciais e são os seguintes</p>	<p>- Os incentivos que se encontram na realidade são da mais variada ordem, podendo ser financeiros (subsídios, por exemplo) ou não financeiros (isenções no pagamento de direitos aduaneiros, por exemplo). Acabam por reflectir-se nas mais variadas dimensões do negócio, passando pelas receitas, pelo custo dos factores, pelo nível de tributação.</p> <p>- É necessário considerar uma série de questões que dificultam a avaliação do verdadeiro impacto dos incentivos concedidos nos fluxos de entrada de IDE numa economia e que passamos a apresentar:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• os incentivos concedidos podem estar a premiar projectos, que mesmo na sua ausência se realizariam (o WIR de 1995 refere que há evidências empíricas de que os incentivos são de menor importância em relação às restantes determinantes do IDE);</li> <li>• os incentivos concedidos podem não ser suficientes para fazerem diferença em relação às outras determinantes do IDE;</li> <li>• os incentivos podem distorcer o funcionamento do mecanismo de preços e promover investimento que não é viável em termos económicos. Esta é uma questão complexa, e ainda mais quando combinada com o argumento da indústria nascente (por exemplo, um subsídio pode ser atribuído na fase inicial do projecto, sendo depois removido quando a empresa fica competitiva). Alguns incentivos são incompatíveis com uma economia de mercado e aberta (barreiras tarifárias e não tarifárias, subsídios à exportação). Outros são mais compatíveis com a economia de mercado e aberta, como taxas de imposto reduzidas ou depreciações aceleradas para fins fiscais.</li> </ul> <p>- os governos podem recorrer também à instituição de Zonas Económicas Especiais para a atracção de investimento, como zonas industriais, <i>export processing zones</i>, parques tecnológicos, nos quais se atribuem incentivos especiais, e podem permitir a selecção de actividades a atrair.</p> <p>- No desenho dos incentivos a atribuir, as autoridades devem considerar que na maior parte das vezes os incentivos têm associado um custo financeiro e/ou económico, como o custo de oportunidade da despesa pública num subsídio, a redução de receita pública nas isenções fiscais, ou o preço mais elevado num bem de produção local face ao mesmo bem importado. Assim, os incentivos devem ser atribuídos aos projectos de investimento em que fazem a diferença (o projecto de IDE não se realizaria sem a sua atribuição), com o menor custo económico e financeiro possível e com duração limitada.</p>

Continuação Quadro 52: Características para a avaliação da eficiência de uma política de atracção de IDE

<p>Provisão de serviços que permitam a entrada de novos projectos e a expansão dos existentes</p>	<p>- Há que ponderar uma postura liberal vs. uma postura restritiva</p>	<p>- A relevância desta questão num programa de promoção resulta do facto de os investidores considerarem os <i>hassle costs</i> (custos com a perda de tempo em formalidades burocráticas e no tempo de arranque do projecto) como relevantes. Num programa de promoção do IDE parece-nos claro que quanto menores forem aqueles custos, mais atractivo o país se torna. Existem no entanto vantagens subjacentes à prévia apreciação dos projectos por parte das autoridades, como a selecção dos projectos que podem ser realmente viáveis e a exclusão dos restantes. Em economias de mercado e abertas, o próprio mecanismo de preços tende a realizar aquela selecção, pelo que os governos poderão mais facilmente prescindir do processo de selecção e apreciação prévia.</p> <p>- Ao nível empírico, constata-se que muitas vezes a postura mais liberal ou mais restritiva àquele nível pode gerar particularidades interessantes. Assim, numa postura liberal (não apreciação e aprovação prévias), os governos podem interditar mesmo assim o acesso do IDE a sectores específicos com base em argumentos de segurança nacional, por exemplo. Mesmo não existindo aprovação prévia <i>de per se</i>, podem ser exigidas uma série de aprovações em diversas dimensões do projecto, sendo atribuídas por agências públicas nas diversas áreas (ambiental, industrial, agrícola, transportes, saúde, imigração, trabalho, fiscal, água, etc) e originando restrições. Pode também ocorrer que o projecto tenha que ser acompanhado e avaliado pelas autoridades após o seu início, quando no acordo sobre incentivos aqueles são atribuídos apenas gradualmente segundo fases do projecto.</p> <p>- Na postura restritiva (exigindo apreciação e aprovação prévias) podem observar-se características que reduzem aquela postura. Primeiro; os critérios podem ser mais ou menos exigentes (podem resumir-se a exigir que o investidor demonstre que tem capacidade financeira para a realização do projecto, por exemplo). Segundo; a agência que aprecia e aprova o projecto pode coincidir com a agência responsável pela promoção, e a função da agência pode ser a de assistir o investidor no sentido de aquele satisfazer todos os critérios e de o aconselhar até prover as aprovações necessárias de outras agências públicas.</p>
<p>Características das agências de promoção do IDE</p>	<p>- As actividades a desenvolver são as seguintes</p> <p>- Na estrutura organizativa e no nível de autoridade da agência</p>	<p>- Trata-se da provisão de serviços aos investidores potenciais para facilitar e acelerar o arranque do projecto, assim como aos investidores já instalados no sentido de manter e expandir projectos. Há a destacar a velocidade, a previsibilidade e a transparência nos processos de apreciação e aprovação dos projectos e a redução no número de licenças e na burocracia. Para alguns projectos, a aprovação automática ou mesmo o mero registo podem ser a solução. Outra possibilidade consiste em definir prazos máximos e claros para o processo de apreciação e aprovação de modo a que o investidor tenha uma garantia de resposta num período de tempo razoável.</p> <p>- Outros serviços que podem ser prestados pelas agências aos investidores são a disponibilização de contactos úteis, visitas guiadas, assistência nas actividades com o exterior, provisão de informação sobre as diferentes legislações relevantes- estes serviços são quase sempre prestados pelas agências em geral. Outra actividade importante é a monitorização dos projectos de investimento para verificar se o investidor está a cumprir as condições acordadas no acesso aos incentivos, assim como a selecção de investidores estrangeiros já instalados no país e o incentivo à expansão dos seus investimentos.</p> <p>- Porque o número de agências públicas envolvidas na apreciação e aprovação de um projecto de investimento é muitas vezes elevado, os governos devem procurar minimizar a possibilidade de duplicação em cada fase das actividades de promoção, assim como assegurar um nível de coordenação desejável entre as diferentes agências. Para minimizar este problema, os governos podem designar numa das agências existentes ou até criar uma nova agência com a responsabilidade de coordenar e supervisionar as actividades de apreciação e aprovação de projectos de investimento e implementar e aconselhar na estratégia de promoção do IDE.</p> <p>- A agência de coordenação e promoção deverá ter autoridade suficiente para garantir que as restantes agências seguem as políticas e procedimentos desenhados pela primeira e desempenham efectivamente as respectivas funções que lhes foram atribuídas de acordo com a estratégia global de promoção definida. Se a agência escolhida não tiver autoridade suficiente para se impor sobre as restantes, existe o risco de o programa de promoção do IDE ser prejudicado por problemas de rivalidade burocrática. Alguns governos resolveram aquela questão pela delegação daquelas funções em agências superiores na hierarquia (por exemplo, no Gabinete do Primeiro Ministro). Outros governos resolveram ir mais longe, tendo concentrado numa única agência as actividades de promoção e prestação de serviços aos investidores estrangeiros- a designada <i>one stop shop agency</i>. Trata-se de permitir ao investidor estrangeiro a vantagem de lidar com uma única agência pública em substituição de uma variedade de agências que podem ter interesses variados e até contraditórios.</p> <p>- A <i>one stop shop agency</i> não implica necessariamente que as outras agências públicas não mantenham capacidade de decisão nas respectivas dimensões do projecto, pelo que a sua vantagem principal é a referida anteriormente (o contacto do investidor com uma agência apenas), mas que só é realmente vantajosa quando contribui para a aceleração do processo. Alguns governos aprofundaram as agências únicas no sentido de serem as únicas responsáveis também no processo de decisão, reunindo no seu interior <i>staff</i> representativo das outras agências e que em conjunto aprovam ou não os projectos. No limite, existem casos de <i>one stop shop agencies</i> que concentram todo ou quase todo o poder de decisão nas diferentes dimensões dos projectos sem representantes das restantes agências públicas.</p>

Continuação Quadro 52: Características para a avaliação da eficiência de uma política de IDE		
- Existem três tipos de agências	- Públicas	- As agências de promoção públicas são de longe as mais frequentes e ou estão integradas num Ministério (da Economia, da Indústria, do Comércio), ou não (embora com tutela de um Ministro, ou mesmo com dependência directa de um Gabinete do Primeiro Ministro). Normalmente o seu <i>staff</i> é constituído por funcionários públicos. Dado que as actividades de serviços das agências na atracção de novo investimento e na expansão de projectos já existentes requerem intensos contactos com outras agências públicas, aquele <i>staff</i> é uma vantagem, facilitando os contactos com a burocracia pública. No entanto, é desejável que uma agência de promoção do IDE se expresse na mesma "linguagem e procedimentos" dos investidores privados. Constatase que muitas vezes o nível de experiência e conhecimento dos funcionários públicos nos procedimentos do negócio privado é reduzido. Os investidores privados podem também ser relutantes em negociar com os governos expondo-lhes assuntos e estratégias confidenciais, e pretendendo evitar que aqueles possam ser transmitidos a outros organismos públicos.
	- Privadas	- Os programas de promoção de IDE tendem a obter melhores resultados quando são conduzidos por agências criadas exclusivamente com aquele objectivo. As agências privadas (que são raras) caem facilmente naquele caso. No entanto, existe um factor desfavorável ao seu estabelecimento, que consiste no facto de enquanto os serviços prestados aos investidores estrangeiros poderem ser remunerados, o mesmo não acontece com actividades de promoção de imagem do país e nas actividades para a atracção de IDE, o que limita o interesse do sector privado em instituir este tipo de agências. No entanto, algumas agências privadas foram instituídas com financiamentos de organizações internacionais, nas actividades em que não podem ser remuneradas pelos investidores. Têm a vantagem de constituir <i>staffs</i> com grande experiência de negócios privados. São menos eficientes que as agências públicas e semi- públicas ao nível das actividades de serviços aos investidores, que requerem aprovações e o envolvimento de outras agências públicas, pela maior dificuldade que têm em aceder à burocracia do Estado.
	- Semi-Públicas	- As agências de promoção quase- públicas são tuteladas por um Ministro sem estarem integradas num Ministério; têm órgãos de gestão próprios e independentes; recrutam o <i>staff</i> fora do funcionalismo público. Têm normalmente ligações estreitas com o governo. Combinam as características das agências públicas e das agências privadas- têm fácil acesso à burocracia das restantes agências públicas relevantes à promoção do IDE e recrutam trabalhadores pela sua experiência de negócio privado e remunerando-os com base na <i>performance</i> revelada. Assim, não são totalmente autónomas do governo, e podem adaptar-se mais facilmente às alterações nos mercados. Este tipo de agências parece-nos ser o mais vantajoso.
- Representação no exterior	- Na prática, muitos países acabam por escolher a sua estrutura de representação no exterior com base nos custos, pelo que não é raro os países utilizarem as embaixadas e os consulados para a promoção do IDE. A necessidade de estabelecer representações da agência de promoção no exterior depende em grande parte da fase do programa de promoção que o país atravessa. Numa fase intensiva na captação de novos projectos de IDE, mais exigente em actividades de <i>marketing</i> e no desenvolvimento de contactos com os potenciais investidores, a representação no exterior é mais importante que numa fase de promoção da imagem global do país.	

Fonte: Quadro elaborado pelo autor com base em *Survey of Best Practices in Investment Promotion*, UNCTAD; 1997.

Passamos a comparar as políticas de promoção e atracção do IDE em Espanha, Irlanda e Portugal considerando a exposição realizada no quadro 52. Para aquela comparação vamos considerar as três componentes numa política de promoção do IDE consideradas pela UNCTAD.

Assim, na *promoção da imagem do país junto das comunidades de investidores internacionais*, sabemos com base na informação consultada que a IDA da Irlanda desenvolve uma actividade extremamente intensa desde há várias décadas. Como referimos, a promoção que as agências podem realizar é limitada pelo estado real das determinantes do IDE na economia. Como já analisámos no capítulo 3 e no ponto 4.1., a Irlanda vem melhor colocada que as economias ibéricas na maior parte das determinantes, o que permite à IDA apresentar um ambiente geral mais favorável ao IDE. Ao nível das condições político- institucionais e legais não existem diferenças muito



significativas entre as três economias a nosso ver; no entanto, se considerarmos o grupo de determinantes Risco Político, Sistema Económico e Ambiente Competitivo apresentado no ponto 4.1., verificamos uma clara vantagem da Irlanda face a Espanha e a Portugal (ficando a Espanha com uma posição intermédia).

Na actividade de promoção da imagem global do país; a IDA, o ICEX e as agências de promoção ao nível regional espanholas e o ICEP realizam actividades de provisão de informação junto do público em geral, assim como estabelecem contactos com empresas e comunidades empresariais no exterior e pelas diferentes modalidades referidas anteriormente.

Considerámos um inquérito realizado pela UNCTAD às agências de promoção do IDE (UNCTAD, 1997a) e incluído na obra que aparece na bibliografia (UNCTAD, 1997a). As respostas das agências espanholas, irlandesa e portuguesa encontram-se no quadro 53.

**Quadro 53: As actividades de promoção da imagem dos países pelas três agências públicas**

Questões	Espanha		Irlanda		Portugal	
	Sim	Não	Sim	Não	Sim	Não
Existe um comprometimento forte das mais altas autoridades do país na promoção do IDE (discurso do Presidente ou do Primeiro Ministro por exemplo)?	X		X		X	
A(s) agência(s) de promoção preparam e distribuem literatura de promoção (brochuras e outro material)?	X		X		X	
A(s) agência(s) realizam publicidade em <i>media</i> no estrangeiro?	X	X	X		X	
A(s) agência(s) participam em forums e feiras de investimento no país e no estrangeiro?	X		X		X	
Existem EMN e países de origem do IDE com promoção mais intensa?	X		X		X	
A(s) agência(s) têm representações próprias no exterior?	X	X	X		X	
As embaixadas do país participam na actividade de promoção do IDE?	X		X			X

Nota: No caso da Espanha, os sim e não simultâneos significam que o ICEX realiza aquelas actividades, enquanto algumas agências regionais realizam e outras não.

Fonte: Adaptado de *Best Practices in Investment Promotion*, UNCTAD, 1997.

Pela observação do quadro, não existem diferenças muito significativas nas actividades de promoção *de per se*. Devemos referir que as três economias apresentam diferenças significativas nas indústrias e actividades alvo que privilegiam na actividade de promoção, o que resulta do estado das determinantes do IDE em cada economia. A IDA da Irlanda concentra as suas actividades de promoção junto das EMN em sectores de alta tecnologia, trabalho especializado e serviços especializados (financeiros e internacionais).

O ICEX de Espanha e o ICEP de Portugal têm uma postura mais diversificada, o que resulta da realidade das duas economias, podendo promover IDE em actividades utilizadoras de tecnologias avançadas e mais capital intensivas, assim como

em actividades menos exigentes em tecnologia e mão de obra especializada (o mesmo é válido para as agências espanholas das Comunidades Autónomas).

Nas actividades de promoção para a atracção de novos projectos de investimento com os menores custos possíveis, há a realçar a diferença nas indústrias alvo já referida anteriormente, que determina em boa parte estas actividades. Com base no inquérito da UNCTAD já referido, apresentamos o quadro 54.

**Quadro 54: As actividades de promoção das três agências para a atracção de IDE**

Questões	Espanha		Irlanda		Portugal	
	Sim	Não	Sim	Não	Sim	Não
Existe um sistema para a identificação e atracção de investidores (e que procure avaliar as suas capacidades económicas e financeiras)?	X		X		X	
O sistema de identificação de investidores estrangeiros é informatizado e existe acesso a bases de dados no exterior?	X	X	X		X	
A(s) agência(s) contribuem para a identificação de parceiros estrangeiros e locais para a constituição de <i>joint ventures</i> ?	X	X	X		X	
A(s) agência(s) realizam estudos de viabilidade de projectos?	X	X	X			X
Existe selecção nas actividades e indústrias a promover?	X		X		X	
Existem incentivos ao IDE?	X		X		X	
O sistema de incentivos varia com a orientação para a exportação, o nível tecnológico, a localização dos projectos?	X		X		X	
Existe a possibilidade de um reduzido nível de tributação sobre os investimentos estrangeiros?	X	X	X		X	
Existem Zonas Económicas Especiais (parques industriais, tecnológicos, etc)?	X		X		X	

Nota: Nas questões em que a Espanha aparece com respostas simultâneas de sim e não, isso significa que algumas agências responderam sim e outras não.

Fonte: Adaptado de *Best Practices in Investment Promotion*, UNCTAD, 1997.

Da observação do quadro verificamos que as diferenças não são muito significativas. A agência portuguesa é a única agência nacional que não realiza estudos de viabilidade de projectos de investimento. A Espanha apresenta situações variadas consoante se considere o ICEX ou as diversas agências regionais.

Aprofundamos a análise pela consideração dos incentivos existentes nas três economias e já analisados na presente dissertação. Assim, em primeiro lugar há que referir a partilha entre as três economias dos incentivos da UE, que acabam por não as distinguir em termos gerais.

As três economias recorrem aos mesmos tipos de incentivos financeiros e não financeiros, embora com intensidade diferente, o que se traduz em estruturas de incentivos dos governos nacionais bem diferenciadas.

A Irlanda destaca-se pelos incentivos fiscais (o imposto de 10%), e também pelos subsídios que concede ao investimento. Um estudo da Deloitte Touche Tohmatsu International a que acedemos, conclui que entre todos os tipos de incentivos fiscais ao IDE que os governos da UE concediam em 1997, as reduções/ isenções fiscais foram os

mais considerados pelas 350 principais EMN que foram alvo de inquérito. A taxa de imposto de 10% da Irlanda apareceu como o incentivo fiscal mais conhecido pelas EMN nas suas decisões de investimento em toda a UE (cerca de 60% das empresas que investiram na Irlanda referiram ter sido influenciadas por aquele incentivo). No nível de percepção e conhecimento das EMN de incentivos fiscais existentes na UE, a taxa de 10% da Irlanda ficou em segundo lugar, sendo conhecida por 96% das EMN (foi ultrapassada apenas pelos Centros de Coordenação da Bélgica com 97%). Em contrapartida, a Espanha e Portugal não tinham nenhum incentivo fiscal conhecido por mais de 50% das EMN (Deloitte Touche Tohmatsu International, 1997).

Deve ainda destacar-se uma estratégia bem definida e implementada na selecção do tipo de investimentos- os incentivos irlandeses concentram-se em actividades de tecnologia avançada, capital e trabalho especializado intensivas e dirigidas à exportação. Ainda na mesma linha, refiram-se a construção do IFSC de Dublin, construído de raiz, e que é uma iniciativa original na nossa opinião para a atracção de IDE no sector financeiro, assim como de outras zonas económicas especiais, como a *Shannon Free Zone*.

Numa apreciação global da estrutura e do sistema de incentivos da Irlanda, aquela parece-nos muito bem promovida e desenhada, e bem clara para os investidores estrangeiros.

A *Espanha* tem um sistema de incentivos completamente diferente. Parece-nos que não existe, ao contrário do que acontece na Irlanda, uma política de incentivos ao IDE independente da política de incentivos ao investimento em geral- repare-se que os incentivos apresentados têm por trás uma política social de redução do desemprego; uma política industrial de promoção de indústrias específicas; uma política regional de redução de *gaps* de desenvolvimento entre as diferentes regiões. Os incentivos ao IDE são concedidos muito mais naquelas lógicas do que numa lógica clara de atracção de IDE em primeiro plano.

No tipo de incentivos concedidos, a Espanha destaca-se pelo elevado nível de subsídios que atribui (embora depois nos pareça que existe um elevado nível de exigência e até de intervenção das autoridades espanholas no desenvolvimento dos projectos de investimento aprovados a incentivos). Os incentivos fiscais são menores que na Irlanda, apesar de poderem ser significativos (a taxa de 1% nas Canárias por exemplo, que no estudo da Deloitte Touche Tohmatsu International apareceu como o incentivo fiscal menos conhecido da UE entre as EMN- apenas 18% tinham conhecimento da sua



existência. Também os créditos fiscais referidos no ponto 3.2. eram do conhecimento de apenas 32% das EMN).

Pela muito maior dimensão e diversidade, a Espanha tem uma estrutura descentralizada nas Comunidades Autónomas em termos das agências públicas envolvidas.

Ao nível da promoção, parece-nos que a Espanha é menos activa que a Irlanda, o que pode resultar também da menor prioridade e necessidade de o ser pela sua muito maior dimensão e infra-estruturas, e o interesse que estes factores nos parecem suscitar junto dos investidores internacionais. A Espanha está bem dotada de zonas económicas especiais, embora aquelas não tenham a originalidade do IFSC irlandês, por exemplo.

A Espanha também revela uma clara selecção nos projectos a incentivar em termos do nível tecnológico, do valor acrescentado. Revela uma maior selecção que a Irlanda e Portugal ao nível do emprego que os projectos criam, sendo aquele um critério importante em quase todos os incentivos.

*No caso de Portugal* observa-se um sistema de incentivos diferente dos dois anteriores.

Primeiro, não existe uma política de atracção de IDE tão profunda quanto a irlandesa. Apenas os grandes projectos têm acesso a um sistema de incentivos próprio e distintivo, que permite negociação com o Estado português e a atribuição de subsídios e incentivos fiscais (parece-nos que é mais difícil a uma agência promover este tipo de incentivos no exterior, já que não pode especificar aos investidores estrangeiros potenciais qual a taxa de imposto e percentagens de subsídios concretas a atribuir), e que mesmo assim, considera cada projecto como um caso único. Os projectos de dimensões menores têm o mesmo tratamento que os projectos nacionais, e podem ter acesso a incentivos fiscais e subsídios- a este nível, Portugal destaca-se mais pelos subsídios, que no entanto, tendem a ser menores que em Espanha.

Apesar de estar também presente uma estratégia de selecção no tipo de investimentos no que respeita ao nível tecnológico, valor acrescentado, criação de emprego, aquela parece menos afirmada e frontal que nos casos da Irlanda e da Espanha.

Entre os três grupos de incentivos e nas estratégias que têm por trás, a Irlanda destaca-se claramente na nossa opinião.

*Na provisão de serviços que facilitem a entrada de novos projectos de IDE e o desenvolvimento dos já existentes e nas estruturas organizacionais das agências envolvidas na promoção do IDE, considere-se o quadro 55.*

**Quadro 55: Actividades das agências das três economias na provisão de serviços que facilitem a entrada de novos projectos de investimento**

Questões	Espanha		Irlanda		Portugal	
	Sim	Não	Sim	Não	Sim	Não
Para além da actividade de promoção, a(s) agência(s) públicas definem as empresas e os países a privilegiar na promoção?			X			X
Aquela selecção é decidida por outra(s) agência(s)?				X		X
O acesso do investimento estrangeiro é facilitado e permitido a quase todos os sectores (excepto a alguns muito específicos, como o armamento por exemplo)?			X		X	
Existem projectos que podem obter subsídios que obtêm aprovação automática?				X		
Existem projectos não sujeitos a aprovação e selecção mais exigentes?			X			
Existem prazos máximos para o processo de selecção e aprovação?			X			X
Existe um sistema <i>one stop shop agency</i> genuíno?	X		X			X
A <i>one stop shop</i> é a agência de promoção?	X		X			
A <i>one stop shop</i> é outra agência?	X		X			
A(s) agência(s) de promoção assistem os investidores na obtenção de licenças de trabalho e outras?	X		X			
Os funcionários das agências e de outros organismos públicos que lidam com investidores estrangeiros receberam formação especializada e prévia?	X		X			X

Notas: Na Irlanda, a função de selecção e aprovação para além da IDA é desempenhada pelo *Department of Finance* e pelo *Bank of Ireland* no IDE no sector financeiro. Os espaços em branco significam que não houve resposta. Destaque-se que as respostas são as das agências nacionais, o que por trás pode ter actividade de promoção.

Fonte: Adaptado de *Best Practices in Investment Promotion*, UNCTAD, 1997.

Pela observação do quadro, a Irlanda destaca-se claramente neste tipo de serviços, e principalmente a nosso ver, pelo facto de ser entre as três economias a única que tem na realidade uma *one stop shop agency* (apesar da resposta das agências espanholas ter sido também naquele sentido no quadro anterior- basta constatar que existe um número considerável de agências públicas com que na maior parte dos projectos de investimento, os investidores estrangeiros têm que lidar).

Apenas no caso da Irlanda, o investidor estrangeiro para obter a aprovação do projecto e do pacote de incentivos atribuído tem que lidar com uma única agência, com as vantagens que aquele aspecto tem associado e que referimos atrás.

Nos casos da Espanha e de Portugal, o investidor estrangeiro terá que lidar quase sempre com várias agências para obter as aprovações necessárias nas diferentes facetas do projecto. Nos restantes aspectos, a leitura do quadro é auto- explicativa. A Irlanda vem melhor colocada na generalidade, e Portugal parece pior colocado que a Espanha.

Na provisão de serviços para incentivar o desenvolvimento e a expansão de projectos de IDE já existentes, considere-se o quadro 56 na página seguinte.

**Quadro 56: Programas de assistência aos investidores estrangeiros estabelecidos nas três economias**

Questões	Espanha		Irlanda		Portugal	
	Sim	Não	Sim	Não	Sim	Não
Existem relações estreitas entre a agência e as Câmaras de Comércio e Associações Empresariais?	X		X		X	
Existe convertibilidade externa da moeda?	X		X		X	
Os investidores estrangeiros têm acesso ao sistema financeiro local?	X		X		X	
As condições válidas para investidores nacionais de acesso a serviços públicos são extensíveis a investidores estrangeiros?	X		X		X	
Os sistemas administrativo e judicial são transparentes?	X		X		X	
Existe em caso de conflito possibilidade de acesso a arbitragem internacional?	X		X		X	
Existe mercado de capitais e o investimento de <i>portfolio</i> é incentivado?	X		X		X	
A legislação de investimento estrangeiro e as políticas macroeconómicas contribuem para um ambiente de investimento estável e favorável?	X		X		X	
Existem estatísticas e sistemas de registo do IDE?	X		X		X	
Existe um sistema de monitorização do IDE para verificar o cumprimento da <i>performance</i> acordada?			X		X	
Existe monitorização em termos de impacto ambiental?	X		X		X	
Existe um processo para encorajar os investidores estrangeiros a reinvestir?	X				X	

Nota: Os espaços em branco significam que não houve resposta.

Fonte: Adaptado de *Best Practices in Investment Promotion*, UNCTAD, 1997.

A Espanha não respondeu sobre a monitorização dos projectos de investimento sobre o cumprimento das *performances* acordadas com as agências públicas, mas com base na exposição anterior, constatamos que aquele sistema existe. Refira-se que a este nível as três economias têm características semelhantes.

Nas estruturas organizacionais das agências públicas nas três economias devemos considerar o seguinte.

As agências são públicas em qualquer uma das economias (considerando a classificação da UNCTAD no quadro 52) e estão integradas em Ministérios. Entre as três agências, a IDA parece ser a que assume as características mais próximas das agências que designámos de semi- públicas no presente estudo, e que considerámos como sendo mais vantajosas. De facto, sabemos com base em informação da IDA que o seu *staff* é constituído principalmente por trabalhadores com grande experiência de negócio e conhecimento profundo dos sectores em que promovem o IDE- a própria agência está estruturada segundo departamentos especializados por sectores de actividade. Há ainda a referir que pelo facto de ser uma *one stop shop agency* fica menos dependente de aprovações e contactos com outras agências públicas relevantes nos processos de selecção e aprovação de IDE, o que lhe permite uma maior rapidez de acção e a redução dos *hassle costs* para os investidores. As agências espanholas e portuguesas aparecem mais próximas das características das designadas agências públicas puras no quadro 52.

Para resumir, e agregando todas as características de uma política de atracção do IDE, parece-nos que a Irlanda se destaca muito claramente das economias ibéricas, pelo facto de ser a única economia com um sistema *one stop shop agency* e por apresentar um sistema de incentivos muito claro, selectivo e incentivador para os investidores internacionais.

A Espanha e Portugal têm características diferentes.

A Espanha não realiza qualquer distinção entre investidores nacionais e estrangeiros ao nível dos incentivos que concede, e coloca a atracção de IDE ao serviço de outros objectivos de política económica, como o emprego, a política industrial, a política regional.

Portugal apenas diferencia os projectos de investimento estrangeiro de grandes dimensões em relação ao investimento nacional. As duas economias ibéricas baseiam muito mais as suas políticas em incentivos financeiros, enquanto a Irlanda enfatiza também os incentivos fiscais.

Como estas três economias acabam por não ser muito diferentes na envolvente política e legal, o nível de incentivos concedidos aos investidores acaba por constituir o principal elemento diferenciador nas características das políticas de atracção das três economias. A Irlanda tem a política mais incentivadora, combinando os maiores incentivos fiscais com subsídios muito consideráveis. A Espanha tem uma posição intermédia, pois os incentivos fiscais são menos pronunciados que na Irlanda, mas em relação a Portugal tende a atribuir mais subsídios (refira-se ainda que no caso de Portugal, o Regime Contratual de Investimento Estrangeiro não especifica *a priori* taxas de imposto e percentagens de subsídios claras a atribuir aos projectos de investimento, o que poderá constituir uma dificuldade na promoção no exterior face a países que especificam de forma muito clara os incentivos que atribuem).

## CONCLUSÃO E PROPOSTAS DE INVESTIGAÇÃO

A primeira conclusão que retiramos do presente estudo é o facto de a economia irlandesa aparecer como a economia que em termos relativos mais IDE atraiu entre as três economias (apesar de em termos absolutos, e devido à sua muito maior dimensão, a Espanha aparecer em primeiro lugar).

A economia irlandesa vem melhor colocada que as economias ibéricas na generalidade das determinantes do IDE, e com tendência ascendente ao longo do período. Apresenta também a nosso ver uma política de promoção do IDE mais activa e melhor desenhada que a Espanha e Portugal.

Verificamos que entre 1994 e 1997, a Irlanda reforça a sua vantagem sobre as duas economias ibéricas na generalidade das determinantes consideradas, apesar de as três economias apresentarem uma tendência geral de subida nos *rankings*- o que revela melhorias em termos absolutos nas três economias no estado real das determinantes, e uma melhoria mais rápida e acentuada no caso irlandês.

A Irlanda destaca-se em 1997 no maior número de grupos de determinantes considerados. Assim, e em relação às economias ibéricas, a Irlanda obtém posições fortes nos grupos:

- Preços, Qualidade e Produtividade dos Factores de Produção (com destaque para a qualidade do trabalho, que aparece como altamente especializado, e para a elevada capacidade de gestão);
- Política de Investimento (Incentivos e Obrigações ao IDE- a política de promoção do IDE está bem desenhada);
- Política Comercial e Barreiras ao Comércio;
- Distância Cultural e Geográfica face aos maiores Países de Origem do IDE (o facto de falar a língua inglesa e a sua proximidade cultural com os EUA que lhe permitem pelo *lobby* irlandês naquele país atrair fluxos elevados de IDE);

- Risco Político, Sistema Económico, Políticas Governamentais e Ambiente Competitivo;
- Oportunidades de explorar Economias de Aglomeração;
- Factores do Sector Financeiro e do Mercado de Capitais.

Face às economias ibéricas, não vem mal colocada em nenhum dos grupos de determinantes. Obtém ainda boas posições na Dimensão e Dinamismo do Mercado Interno (pelo elevado dinamismo da sua economia), no Acesso e Distância Geográfica face a Mercados Externos (pelo acesso ao mercado da UE e do Reino Unido em particular), Vantagens em algumas actividades industriais e de serviços, Infra- Estruturas de boa qualidade.

O melhor estado das determinantes na economia irlandesa implica que o IDE naquela economia se dirija principalmente a industrias de tecnologia avançada e muito especialmente a serviços especializados, e numa lógica que é acima de tudo de exportação.

Apresenta também a nosso ver uma política de promoção do IDE mais activa e melhor desenhada que a Espanha e Portugal. Destaca-se na estrutura organizativa da agência pública de promoção sendo a única economia entre as três com um sistema *one stop shop agency* e que tributa as empresas a uma taxa muito baixa de 10%, concedendo subsídios muito atractivos, e com uma estratégia muito bem desenhada na selecção do IDE a atrair.

A Espanha revela elevada capacidade atractiva de IDE, embora em termos relativos, e considerando a sua posição nos *rankings* na generalidade das determinantes consideradas acabe por assumir uma posição intermédia entre as três economias.

A economia espanhola destaca-se nos seguintes grupos de determinantes:

- Dimensão e Dinamismo do Mercado Interno, pelo dimensão que é considerável;
- Preços, Qualidade e Produtividade dos Factores de Produção (destacando-se por uma melhoria assinalável na qualificação dos factores de produção e principalmente na qualificação do trabalho;

- Vantagens em Elos da Cadeia de Valor e Actividades, com capacidades muito consideráveis em algumas indústrias e actividades;
- uma boa dotação em Infra- Estruturas de qualidade e em ascensão.

A Espanha obtém piores posições face às duas outras economias ao nível da Política Comercial e Barreiras ao Comércio e na Distância Cultural e Geográfica face aos maiores Países de Origem do IDE, apesar de não aparecer mal colocada a uma escala internacional mais alargada nestes grupos de determinantes, tomando em consideração os *rankings* obtidos.

O IDE que se dirige a Espanha é mais diversificado que no caso da Irlanda. Pode dirigir-se a indústrias de tecnologia avançada e serviços mais especializados, mas também a outras indústrias menos capital intensivas e utilizadoras de tecnologias menos avançadas. Entre as três economias, a Espanha é a única que atraiu mais IDE na indústria transformadora que nos serviços. O IDE pode realizar-se segundo lógicas de abastecimento do mercado interno, ou para exportação para a UE.

A política de promoção do IDE aparece muito mais submetida a outros objectivos que não a atracção de IDE, como a criação de emprego, a redução de *gaps* de desenvolvimento entre as diferentes regiões. A Espanha destaca-se claramente pelo nível de subsídios que atribui.

Portugal aparece como a economia que menos IDE tem atraído em termos absolutos e relativos, o que reflecte o seu pior posicionamento na generalidade das determinantes consideradas.

A economia portuguesa aparece com uma imagem menos clara e definida.

Apesar de Portugal obter boas posições nos grupos da Política de Investimento (Incentivos e Obrigações ao IDE) e Política Comercial e Barreiras ao Comércio, constatamos que o número de determinantes em que a economia portuguesa vem mal colocada é muito superior, sendo eles:

- Acesso e Distância Geográfica face a Mercados Externos;
- Preços, Qualidade e Produtividade dos Factores de Produção (principalmente na capacidade de gestão, níveis de qualificação do trabalho e produtividade);

- Vantagens em Elos da Cadeia de Valor e Actividades;
- Infra- Estruturas (e principalmente educacionais);
- Risco Político, Sistema Económico, Políticas Governamentais e Ambiente Competitivo;
- Oportunidades de explorar Economias de Aglomeração em Zonas Industriais.

Se o factor trabalho é bastante mais barato que nas duas outras economias, não o é quando comparamos os salários em Portugal com os salários nos PECO ou nos NPI. Apesar de ter ocorrido uma melhoria na qualificação do trabalho, ela fica ainda muito aquém da realidade nas duas outras economias e nos PD em geral. As infra-estruturas melhoraram, mas não o suficiente para alcançar as duas outras economias.

A imagem de Portugal neste estudo é a de uma economia que realizou algum *upgrading*, mas que fica ainda longe das duas outras economias no estado real das determinantes do IDE na generalidade, o que tende a explicar os relativamente reduzidos fluxos de entrada de IDE nos últimos anos na economia portuguesa.

No passado, a economia portuguesa terá sido forte no custo do trabalho, e o IDE que se realizava vinha em primeiro lugar à procura de salários baixos e mão de obra não especializada, e ainda hoje existe algum IDE com aquelas características. Admitimos a hipótese de que aquele IDE tende a reduzir-se, desde que muitas economias com níveis de desenvolvimento semelhantes ou inferiores aos da economia portuguesa iniciaram a transição para a economia de mercado e se abriram ao exterior, oferecendo salários mais baixos com níveis de qualificação que não ficam muito aquém (e por vezes são semelhantes) aos da economia portuguesa.

Ocorreu, apesar de tudo, algum *upgrading* no nível tecnológico nas actividades a que o IDE se dirigiu nos últimos anos. Parece-nos que Portugal pode aspirar a atrair mais IDE pelo lado dos factores de produção e menos pelo lado da dimensão do mercado, pelo que um desafio que parece colocar-se à economia portuguesa a este nível ser o de aumentar a qualificação do factor trabalho nos próximos anos, já que a "vantagem" dos salários baixos em mão de obra parece desvanecer-se.

A política de promoção do IDE parece-nos menos eficiente que a irlandesa na generalidade das suas características. No caso português, apesar dos incentivos fiscais e financeiros consideráveis, parece-nos que a actividade de promoção é dificultada pelo



facto de o ICEP não poder especificar taxas de imposto e níveis de incentivos financeiros a projectos de investimento de grande dimensão antes de um processo negocial com o Estado português. E porque não adoptar um sistema *one stop shop agency* em Portugal?

Na problemática dos incentivos a atribuir ao IDE verificamos que a teoria económica tem ainda muitos desafios pela frente. Aquela questão torna-se ainda mais importante quando verificamos que os Estados nacionais podem estar a participar num processo de concorrência, no qual no futuro se pode pôr em causa a saúde das finanças públicas, e ainda mais entre os Estados que participam numa experiência de integração económica profunda como é a UE, e que é o caso das três economias consideradas.

Ao nível das teorias económicas do IDE e do envolvimento económico internacional das empresas, verificamos um progresso muito considerável ao longo do tempo na capacidade explicativa da realidade, mas parece-nos que existe ainda um longo caminho a percorrer até que aquelas atinjam a consolidação e a aceitação visíveis noutras áreas da teoria económica.

Verificamos que a maior parte das teorias expostas têm interesse na explicação do IDE para as economias em causa e ao nível dos fluxos mundiais, embora na maior parte das teorias se observe que têm uma capacidade explicativa parcelar do fenómeno. As Novas Teorias do IDE vão mais longe que as anteriores, e também pelo facto de agruparem e sintetizarem as teorias anteriores.

Devemos referir que não nos foi possível analisar de uma forma organizada e aprofundada o IDE ao nível das empresas concretas que realizaram IDE nas três economias, pelo facto de não existirem dados estatísticos exaustivamente organizados e acessíveis àquele nível. Parece-nos que para aprofundar o estudo e a compreensão do fenómeno do IDE nestas economias e nas outras faz cada vez mais sentido considerar dados estatísticos das empresas concretas (e não apenas do IDE, mas também dos outros modos de operação internacional das empresas) e menos dos países de origem e de destino.

A proposta de investigação futura que deixamos seria a da realização de estudos que não considerem apenas o fenómeno do IDE nas três economias, mas a internacionalização de empresas nas suas diferentes formas para as três economias, e que

considerem como dados estatísticos de base, os referentes às empresas de origem do IDE e das outras formas de internacionalização e menos os referentes e agregados por países de origem. Seria interessante a nosso ver realizar inquéritos e estabelecer contactos com aquelas empresas para compreender as motivações que as levaram a escolher as diferentes economias para a sua internacionalização.

Ao nível do estudo das políticas de atracção de IDE seria interessante analisar a atribuição efectiva que os três Estados realizam dos incentivos, o que apenas pode ser estudado com o acesso garantido a dados bastante difíceis de obter.

Uma questão interessante a estudar será a de tentar averiguar que sustentabilidade pode ter um modelo como o irlandês, que se tornou um "caso de sucesso", muito baseado no investimento estrangeiro.

Aqui deixamos algumas pistas para reflexões futuras que não cabem no âmbito desta dissertação.

## ANEXO

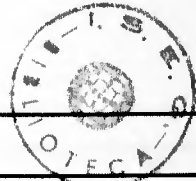
Quadro 1: Fluxos de entrada de IDE por regiões e países, 1985- 1996

Un.: Milhões de USD e %

Região/ País	1985-1990		1991		1992		1993		1994		1995		1996	
	Média an. %		%		%		%		%		%		%	
Mundo	141930	100,0	158936	100,0	173761	100,0	218094	100,0	238738	100,0	316524	100,0	349227	100,0
PD	116744	82,3	114792	72,2	119692	68,9	138762	63,6	142395	59,6	205876	65,0	208226	59,6
Europa Ocíd.	55625	39,2	81627	51,4	85861	49,4	83979	38,5	77120	32,3	115589	36,5	105379	30,2
União Europeia	52685	37,1	78777	49,6	83793	48,2	81029	37,2	72395	30,3	110884	35,0	99416	28,5
Alemanha	2338	1,6	4110	2,6	2640	1,5	1820	0,8	810	0,3	8940	2,8	3851	1,1
Áustria	407	0,3	360	0,2	947	0,5	977	0,4	1311	0,5	639	0,2	3806	1,1
Bélgica e Lux.	4069	2,9	9363	5,9	11286	6,5	10750	4,9	8514	3,6	10299	3,3	13920	4,0
Dinamarca	514	0,4	1553	1,0	1017	0,6	1713	0,8	5006	2,1	4139	1,3	773	0,2
Espanha	6570	4,6	12493	7,9	13276	7,6	8144	3,7	9359	3,9	6118	1,9	6396	1,8
Finlândia	427	0,3	-233	-0,1	396	0,2	864	0,4	1496	0,6	1044	0,3	1227	0,4
França	7161	5,0	15153	9,5	21840	12,6	20754	9,5	16628	7,0	23735	7,5	20809	6,0
Grécia	711	0,5	1135	0,7	1144	0,7	977	0,4	981	0,4	1053	0,3	1004	0,3
Holanda	5558	3,9	6372	4,0	7850	4,5	8756	4,0	7382	3,1	10766	3,4	6290	1,8
Irlanda	192	0,1	1062	0,7	1438	0,8	1113	0,5	934	0,4	2317	0,7	1455	0,4
Itália	3409	2,4	2401	1,5	3950	2,3	4383	2,0	2163	0,9	4878	1,5	3739	1,1
Portugal	1041	0,7	2448	1,5	1873	1,1	1534	0,7	1270	0,5	653	0,2	607	0,2
Reino Unido	19023	13,4	16210	10,2	16140	9,3	15540	7,1	10300	4,3	22030	7,0	30053	8,6
Suécia	1264	0,9	6351	4,0	-5	0,0	3705	1,7	6241	2,6	14273	4,5	5486	1,6
Outros Eur. Oc.	2940	2,1	2850	1,8	2068	1,2	2950	1,4	4725	2,0	4705	1,5	5963	1,7
Gibraltar	27	0,0	37	0,0	89	0,1	40	0,0	-1	0,0	1	0,0	1	0,0
Islândia	-1	0,0	33	0,0	14	0,0	8	0,0	-1	0,0	4	0,0	4	0,0
Noruega	597	0,4	-398	-0,3	716	0,4	2003	0,9	623	0,3	2100	0,7	3424	1,0
Suíça	2317	1,6	3178	2,0	1249	0,7	899	0,4	4104	1,7	2600	0,8	2534	0,7
América Norte	53858	37,9	25539	16,1	23402	13,5	48531	22,3	57202	24,0	71634	22,6	91310	26,1
Canadá	5235	3,7	2740	1,7	4517	2,6	4997	2,3	7299	3,1	10786	3,4	6681	1,9
Estados Unidos	48623	34,3	22799	14,3	18885	10,9	43534	20,0	49903	20,9	60848	19,2	84629	24,2
Outros PD	7261	5,1	7626	4,8	10429	6,0	6252	2,9	8073	3,4	18653	5,9	11536	3,3
África do Sul	-119	-0,1	212	0,1	-42	0,0	-19	0,0	338	0,1	327	0,1	330	0,1
Austrália	5377	3,8	4044	2,5	5091	2,9	3012	1,4	3881	1,6	14251	4,5	6043	1,7
Israel	155	0,1	350	0,2	539	0,3	580	0,3	442	0,2	1525	0,5	2015	0,6
Japão	375	0,3	1730	1,1	2756	1,6	210	0,1	888	0,4	41	0,0	220	0,1
Nova Zelândia	1474	1,0	1290	0,8	2086	1,2	2469	1,1	2524	1,1	2509	0,8	2928	0,8
PVD	24736	17,4	41696	26,2	49625	28,6	73045	33,5	90462	37,9	96330	30,4	128741	36,9

CONTINUAÇÃO QUADRO 1 (Fluxos de Entrada de IDE por regiões e países, 1985- 1996)

Regiões/ Países	85-90 Méd. Anual		91		92		93		94		95		96	
<b>África</b>	<b>2869</b>	<b>2,0</b>	<b>2752</b>	<b>1,7</b>	<b>3151</b>	<b>1,8</b>	<b>3691</b>	<b>1,7</b>	<b>5496</b>	<b>2,3</b>	<b>4699</b>	<b>1,5</b>	<b>4949</b>	<b>1,4</b>
<b>Norte de África</b>	<b>1285</b>	<b>0,9</b>	<b>886</b>	<b>0,6</b>	<b>1582</b>	<b>0,9</b>	<b>1679</b>	<b>0,8</b>	<b>2364</b>	<b>1,0</b>	<b>1265</b>	<b>0,4</b>	<b>1633</b>	<b>0,5</b>
Egipto	1086	0,8	253	0,2	459	0,3	493	0,2	1256	0,5	598	0,2	740	0,2
Líbia	35	0,0	180	0,1	165	0,1	120	0,1	110	0,0	105	0,0	110	0,0
Marrocos	83	0,1	317	0,2	422	0,2	491	0,2	551	0,2	290	0,1	400	0,1
Tunísia	80	0,1	125	0,1	526	0,3	562	0,3	432	0,2	264	0,1	370	0,1
<b>Outros África</b>	<b>1584</b>	<b>1,1</b>	<b>1866</b>	<b>1,2</b>	<b>1569</b>	<b>0,9</b>	<b>2012</b>	<b>0,9</b>	<b>3132</b>	<b>1,3</b>	<b>3434</b>	<b>1,1</b>	<b>3316</b>	<b>0,9</b>
Angola	105	0,1	665	0,4	288	0,2	302	0,1	340	0,1	300	0,1	290	0,1
Gana	8	0,0	20	0,0	23	0,0	125	0,1	233	0,1	240	0,1	255	0,1
Nigéria	690	0,5	712	0,4	897	0,5	1345	0,6	1959	0,8	1830	0,6	1720	0,5
Tanzânia	2	0,0	3	0,0	12	0,0	20	0,0	50	0,0	150	0,0	190	0,1
Uganda	-1	0,0	1	0,0	3	0,0	55	0,0	88	0,0	121	0,0	135	0,0
<b>América Latina</b>	<b>8145</b>	<b>5,7</b>	<b>15356</b>	<b>9,7</b>	<b>16204</b>	<b>9,3</b>	<b>18072</b>	<b>8,3</b>	<b>26974</b>	<b>11,3</b>	<b>25424</b>	<b>8,0</b>	<b>38563</b>	<b>11,0</b>
<b>América do Sul</b>	<b>3764</b>	<b>2,7</b>	<b>6782</b>	<b>4,3</b>	<b>7391</b>	<b>4,3</b>	<b>8411</b>	<b>3,9</b>	<b>11874</b>	<b>5,0</b>	<b>14432</b>	<b>4,6</b>	<b>26237</b>	<b>7,5</b>
Argentina	914	0,6	2439	1,5	2555	1,5	3482	1,6	603	0,3	1319	0,4	4285	1,2
Bolívia	8	0,0	52	0,0	93	0,1	123	0,1	145	0,1	393	0,1	527	0,2
Brasil	1315	0,9	1103	0,7	2061	1,2	1292	0,6	3072	1,3	4859	1,5	9500	2,7
Chile	700	0,5	523	0,3	699	0,4	809	0,4	1773	0,7	1695	0,5	3140	0,9
Colômbia	549	0,4	457	0,3	729	0,4	959	0,4	1667	0,7	2501	0,8	3000	0,9
Equador	118	0,1	160	0,1	178	0,1	469	0,2	531	0,2	470	0,1	447	0,1
Paraguai	17	0,0	84	0,1	137	0,1	111	0,1	180	0,1	184	0,1	225	0,1
Peru	30	0,0	-7	0,0	136	0,1	670	0,3	2859	1,2	1895	0,6	3556	1,0
Uruguai	36	0,0	32	0,0	58	0,0	102	0,0	155	0,1	124	0,0	169	0,0
Venezuela	143	0,1	1916	1,2	629	0,4	372	0,2	813	0,3	900	0,3	1300	0,4
<b>Out. Amér. Lat.</b>	<b>4381</b>	<b>3,1</b>	<b>8574</b>	<b>5,4</b>	<b>8814</b>	<b>5,1</b>	<b>9661</b>	<b>4,4</b>	<b>15100</b>	<b>6,3</b>	<b>10991</b>	<b>3,5</b>	<b>12326</b>	<b>3,5</b>
Bahamas	2	0,0	55	0,0	73	0,0	118	0,1	137	0,1	171	0,1	210	0,1
Bermuda	1143	0,8	2489	1,6	3231	1,9	2707	1,2	1079	0,5	1350	0,4	2100	0,6
Ilhas Caimão	121	0,1	-9	0,0	27	0,0	447	0,2	447	0,2	470	0,1	510	0,1
Costa Rica	100	0,1	178	0,1	226	0,1	247	0,1	298	0,1	396	0,1	410	0,1
República Dominicana	87	0,1	145	0,1	180	0,1	91	0,0	132	0,1	271	0,1	160	0,0
Guatemala	122	0,1	91	0,1	94	0,1	143	0,1	65	0,0	75	0,0	100	0,0
Jamaica	37	0,0	133	0,1	142	0,1	78	0,0	117	0,0	167	0,1	175	0,1
México	2618	1,8	4762	3,0	4393	2,5	4389	2,0	10972	4,6	6963	2,2	7535	2,2
Trind. e Tobago	57	0,0	169	0,1	178	0,1	379	0,2	516	0,2	299	0,1	320	0,1
Ilhas Virgens	17	0,0	5	0,0	-131	-0,1	675	0,3	532	0,2	490	0,2	410	0,1
<b>PVD Europa</b>	<b>49</b>	<b>0,0</b>	<b>195</b>	<b>0,1</b>	<b>231</b>	<b>0,1</b>	<b>269</b>	<b>0,1</b>	<b>369</b>	<b>0,2</b>	<b>369</b>	<b>0,1</b>	<b>571</b>	<b>0,2</b>



## CONTINUAÇÃO QUADRO 1 (Fluxos de Entrada de IDE por regiões e países, 1985- 1996)

Regiões/ Países	85-90 Méd. Anual		91		92		93		94		95		96	
Croácia	—	—	—	—	16	0,0	74	0,0	98	0,0	81	0,0	300	0,1
Eslovénia	—	—	—	—	111	0,1	113	0,1	128	0,1	176	0,1	160	0,0
Malta	33	0,0	77	0,0	40	0,0	56	0,0	120	0,1	98	0,0	103	0,0
Ásia	13492	9,5	23129	14,6	29632	17,1	50924	23,3	57507	24,1	65249	20,6	84283	24,1
Ásia Occidental	1135	0,8	1900	1,2	1823	1,0	3452	1,6	1396	0,6	-763	-0,2	1893	0,5
Arábia Sau.	586	0,4	160	0,1	-79	0,0	1369	0,6	350	0,1	-1877	-0,6	100	0,0
Chipre	69	0,0	82	0,1	107	0,1	83	0,0	75	0,0	119	0,0	100	0,0
Emi. Arab. U.	8	0,0	26	0,0	130	0,1	183	0,1	113	0,0	110	0,0	130	0,0
Iémen	-17	0,0	583	0,4	714	0,4	897	0,4	11	0,0	-218	-0,1	100	0,0
Síria	62	0,0	62	0,0	67	0,0	176	0,1	143	0,1	65	0,0	120	0,0
Turquia	340	0,2	810	0,5	844	0,5	636	0,3	608	0,3	885	0,3	1116	0,3
Ásia Central	—	—	—	—	140	0,1	195	0,1	393	0,2	836	0,3	1149	0,3
Azerbaijão	—	—	—	—	—	—	—	—	22	0,0	275	0,1	601	0,2
Cazaquistão	—	—	—	—	100	0,1	150	0,1	185	0,1	280	0,1	310	0,1
Su. Est. Sud. Asi.	12357	8,7	21228	13,4	27668	15,9	47278	21,7	55718	23,3	65175	20,6	81241	23,3
Camboja	—	—	—	—	33	0,0	54	0,0	69	0,0	151	0,0	350	0,1
China	2654	1,9	4366	2,7	11156	6,4	27515	12,6	33787	14,2	35849	11,3	42300	12,1
Coreia do Sul	705	0,5	1180	0,7	727	0,4	588	0,3	809	0,3	1776	0,6	2308	0,7
Filipinas	413	0,3	544	0,3	228	0,1	1238	0,6	1591	0,7	1478	0,5	1408	0,4
Hong Kong	1597	1,1	538	0,3	2051	1,2	1667	0,8	2000	0,8	2100	0,7	2500	0,7
Índia	169	0,1	155	0,1	233	0,1	574	0,3	1314	0,6	1929	0,6	2587	0,7
Indonésia	551	0,4	1482	0,9	1777	1,0	2004	0,9	2109	0,9	4348	1,4	7960	2,3
Laos	2	0,0	7	0,0	8	0,0	30	0,0	59	0,0	88	0,0	104	0,0
Malásia	1054	0,7	3998	2,5	5183	3,0	5006	2,3	4342	1,8	4132	1,3	5300	1,5
Mianmar	28	0,0	238	0,1	171	0,1	149	0,1	91	0,0	115	0,0	100	0,0
Paquistão	167	0,1	257	0,2	335	0,2	347	0,2	419	0,2	639	0,2	690	0,2
Singapura	2952	2,1	4887	3,1	2204	1,3	4686	2,1	5480	2,3	6912	2,2	9440	2,7
Sri Lanka	37	0,0	48	0,0	123	0,1	195	0,1	166	0,1	63	0,0	170	0,0
Tailândia	1017	0,7	2014	1,3	2114	1,2	1730	0,8	1322	0,6	2003	0,6	2426	0,7
Taiwan	879	0,6	1271	0,8	879	0,5	917	0,4	1375	0,6	1559	0,5	1402	0,4
Vietname	30	0,0	229	0,1	385	0,2	523	0,2	742	0,3	2000	0,6	2156	0,6
Pacífico	181	0,1	264	0,2	407	0,2	89	0,0	116	0,0	590	0,2	375	0,1
Papua N. Guiné	130	0,1	203	0,1	294	0,2	-2	0,0	-5	0,0	453	0,1	230	0,1
Eur. Cen. O.	449	0,3	2448	1,5	4444	2,6	6287	2,9	5882	2,5	14317	4,5	12261	3,5
Bulgária	1	0,0	56	0,0	42	0,0	55	0,0	105	0,0	90	0,0	150	0,0
Rep. Checa	—	—	—	—	—	—	654	0,3	878	0,4	2568	0,8	1200	0,3
Eslováquia	—	—	—	—	—	—	199	0,1	203	0,1	183	0,1	150	0,0

CONTINUAÇÃO QUADRO 1 (Fluxos de Entrada de IDE por regiões e países, 1985- 1996)

Regiões/ Países	85-90 Méd. Anual		91		92		93		94		95		96	
Estônia	-	-	-	-	82	0,0	162	0,1	215	0,1	202	0,1	138	0,0
Hungria	345	0,2	1462	0,9	1479	0,9	2350	1,1	1144	0,5	4519	1,4	1982	0,6
Letônia	-	-	-	-	29	0,0	45	0,0	214	0,1	180	0,1	292	0,1
Lituânia	-	-	-	-	10	0,0	30	0,0	31	0,0	73	0,0	152	0,0
Polônia	26	0,0	291	0,2	678	0,4	1715	0,8	1875	0,8	3659	1,2	5196	1,5
Romênia	-	-	40	0,0	77	0,0	94	0,0	341	0,1	419	0,1	624	0,2
Rússia	-	-	-	-	700	0,4	700	0,3	637	0,3	2017	0,6	1800	0,5
Ucrânia	-	-	-	-	200	0,1	200	0,1	159	0,1	267	0,1	440	0,1

Notas: São discriminados todos os PD e regiões. Entre os PVD, apenas são discriminados os países e territórios que ultrapassaram os 100 milhões de USD em pelo menos um ano.

A Nomenclatura de países e regiões é a Nomenclatura utilizada pela UNCTAD.

Fonte: Adaptado de WIR, UNCTAD, 1997.

Quadro 2: Fluxos de Saída de IDE por regiões e países, 1985- 1996

Un.: Milhões de USD e %

Região/ País	1985-1990 (média anual)		1991 %		1992 %		1993 %		1994 %		1995 %		1996 %	
Mundo	155578	100,0	198143	100,0	201465	100,0	239090	100,0	251117	100,0	338729	100,0	346824	100,0
PD	145005	93,2	189782	95,8	179671	89,2	204818	85,7	209726	83,5	291271	86,0	294732	85,0
Europa Ocid.	86589	55,7	114690	57,9	116609	57,9	106239	44,4	125306	49,9	163822	48,4	176181	50,8
União Europeia	80285	51,6	106362	53,7	110521	54,9	96596	40,4	112836	44,9	149118	44,0	160372	46,2
Alemanha	12858	8,3	23720	12,0	19670	9,8	15280	6,4	16690	6,6	34890	10,3	28652	8,3
Áustria	597	0,4	1293	0,7	1872	0,9	1465	0,6	1203	0,5	1046	0,3	1410	0,4
Bélgica e Lux.	3564	2,3	6271	3,2	11407	5,7	4904	2,1	1371	0,5	11399	3,4	8983	2,6
Dinamarca	975	0,6	1852	0,9	2236	1,1	1373	0,6	4162	1,7	2969	0,9	2510	0,7
Espanha	1267	0,8	4442	2,2	2192	1,1	2652	1,1	3831	1,5	3635	1,1	4629	1,3
Finlândia	1780	1,1	120	0,1	757	0,4	1401	0,6	4354	1,7	1678	0,5	3538	1,0
França	14279	9,2	23932	12,1	31269	15,5	20605	8,6	22801	9,1	18734	5,5	25186	7,3
Grécia	-	-	-2	0,0	-44	0,0	29	0,0	-4	0,0	-6	0,0	6	0,0
Holanda	8810	5,7	13576	6,9	14349	7,1	12258	5,1	17188	6,8	13250	3,9	19984	5,8
Irlanda	340	0,2	195	0,1	215	0,1	220	0,1	438	0,2	820	0,2	493	0,1
Itália	3424	2,2	6928	3,5	6502	3,2	9271	3,9	5639	2,2	6925	2,0	5866	1,7
Portugal	57	0,0	463	0,2	687	0,3	147	0,1	287	0,1	685	0,2	770	0,2
Reino Unido	25177	16,2	16310	8,2	18990	9,4	25520	10,7	28280	11,3	42360	12,5	53499	15,4
Suécia	7157	4,6	7262	3,7	419	0,2	1471	0,6	6596	2,6	10733	3,2	4847	1,4
Out. Eur. Oci.	6304	4,1	8328	4,2	6088	3,0	9643	4,0	12470	5,0	14704	4,3	15809	4,6
Gibraltar	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Islândia	3	0,0	5	0,0	6	0,0	3	0,0	3	0,0	6	0,0	4	0,0
Noruega	1264	0,8	1782	0,9	411	0,2	877	0,4	1628	0,6	2847	0,8	5320	1,5
Suíça	5037	3,2	6541	3,3	5671	2,8	8763	3,7	10839	4,3	11851	3,5	10484	3,0
América Norte	26442	17,0	39111	19,7	42613	21,2	80662	33,7	58454	23,3	98690	29,1	92445	26,7
Canadá	4846	3,1	5655	2,9	3635	1,8	5825	2,4	7447	3,0	5761	1,7	7543	2,2
Estados Unidos	21596	13,9	33456	16,9	38978	19,3	74837	31,3	51007	20,3	92929	27,4	84902	24,5

CONTINUAÇÃO QUADRO 2 (Fluxos de Saída de IDE por regiões e países, 1985- 1996)

Regiões/ Países	85-90 Méd. Anual		91		92		93		94		95		96	
Outros PD	31975	20,6	35981	18,2	20449	10,2	17917	7,5	25966	10,3	28759	8,5	26106	7,5
África do Sul	77	0,0	226	0,1	762	0,4	283	0,1	327	0,1	562	0,2	718	0,2
Austrália	3144	2,0	3022	1,5	854	0,4	1768	0,7	5243	2,1	4092	1,2	1343	0,4
Israel	76	0,0	423	0,2	651	0,3	736	0,3	735	0,3	671	0,2	762	0,2
Japão	27812	17,9	31620	16,0	17390	8,6	13830	5,8	18090	7,2	22510	6,6	23440	6,8
Nova Zelândia	867	0,6	690	0,3	792	0,4	1300	0,5	1571	0,6	924	0,3	-157	0,0
PVD	10554	6,8	8324	4,2	21695	10,8	34067	14,2	40711	16,2	47034	13,9	51469	14,5
África	1081	0,7	962	0,5	441	0,2	750	0,3	627	0,2	647	0,2	786	0,2
Norte de África	71	0,0	138	0,1	41	0,0	23	0,0	73	0,0	110	0,0	115	0,0
Outros África	1010	0,6	824	0,4	400	0,2	727	0,3	554	0,2	537	0,2	671	0,2
Nigéria	902	0,6	390	0,2	176	0,1	593	0,2	386	0,2	385	0,1	455	0,1
Suazilândia	8	0,0	25	0,0	31	0,0	29	0,0	58	0,0	17	0,0	103	0,0
América Latina	1354	0,9	-453	-0,2	2561	1,3	2264	0,9	4171	1,7	3919	1,2	3850	1,1
América do Sul	546	0,4	1313	0,7	685	0,3	2108	0,9	2919	1,2	2822	0,8	3022	0,9
Argentina	32	0,0	-41	0,0	-7	0,0	-	-	126	0,1	155	0,0	246	0,1
Brasil	288	0,2	1014	0,5	137	0,1	491	0,2	1037	0,4	1384	0,4	971	0,3
Chile	8	0,0	123	0,1	378	0,2	434	0,2	925	0,4	687	0,2	956	0,3
Colômbia	26	0,0	24	0,0	50	0,0	240	0,1	152	0,1	284	0,1	225	0,1
Venezuela	188	0,1	188	0,1	156	0,1	886	0,4	677	0,3	303	0,1	622	0,2
Out. Amé. Lat.	808	0,5	-1766	-0,9	1876	0,9	156	0,1	1252	0,5	1097	0,3	828	0,2
Bahamas	266	0,2	-2533	-1,3	1359	0,7	646	0,3	-146	-0,1	620	0,2	373	0,1
Bermuda	143	0,1	28	0,0	-471	-0,2	-35	0,0	479	0,2	-9	0,0	145	0,0
México	155	0,1	167	0,1	730	0,4	16	0,0	1045	0,4	597	0,2	553	0,2
Panamá	237	0,2	576	0,3	250	0,1	-486	-0,2	-141	-0,1	-126	0,0	-251	-0,1
PVD Europa	-	-	-	-	-4	0,0	4	0,0	-4	0,0	22	0,0	11	0,0
Ásia	8109	5,2	7819	3,9	18695	9,3	31042	13,0	35913	14,3	42437	12,5	46816	13,5
Ásia Ocidental	731	0,5	-332	-0,2	1315	0,7	762	0,3	1109	0,4	809	0,2	1141	0,3
Kuwait	467	0,3	-186	-0,1	1211	0,6	848	0,4	1031	0,4	717	0,2	865	0,2
Turquia	-1	0,0	27	0,0	65	0,0	14	0,0	49	0,0	113	0,0	312	0,1
Ásia Central	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Su.,Es.,Sud.A.	7378	4,7	8151	4,1	17380	8,6	30280	12,7	34804	13,9	41627	12,3	45675	13,2



CONTINUAÇÃO QUADRO 2 (Fluxos de Saída de IDE por regiões e países, 1985- 1996)

Regiões/ Países	85-90 Méd. Anual		91		92		93		94		95		96	
China	697	0,4	913	0,5	4000	2,0	4400	1,8	2000	0,8	2000	0,6	2200	0,6
Coreia do Sul	771	0,5	1500	0,8	1208	0,6	1361	0,6	2524	1,0	3529	1,0	4188	1,2
Filipinas	3	0,0	-26	0,0	5	0,0	374	0,2	302	0,1	399	0,1	182	0,1
Hong Kong	2062	1,3	2825	1,4	8254	4,1	17713	7,4	21437	8,5	25000	7,4	27000	7,8
Indonésia	11	0,0	13	0,0	52	0,0	356	0,1	609	0,2	603	0,2	512	0,1
Malásia	281	0,2	389	0,2	514	0,3	1325	0,6	1817	0,7	2575	0,8	1906	0,5
Singapura	610	0,4	526	0,3	1317	0,7	2021	0,8	3104	1,2	3906	1,2	4800	1,4
Tailândia	64	0,0	167	0,1	147	0,1	233	0,1	493	0,2	886	0,3	1740	0,5
Taiwan	2861	1,8	1854	0,9	1869	0,9	2451	1,0	2460	1,0	2678	0,8	3096	0,9
Pacífico	10	0,0	-4	0,0	2	0,0	6	0,0	4	0,0	9	0,0	6	0,0
Europa Central e Oriental	18	0,0	37	0,0	99	0,0	205	0,1	679	0,3	424	0,1	623	0,2
Rússia	-	-	-	-	-	-	-	-	386	0,2	191	0,1	406	0,1

Notas: São discriminados todos os PD e regiões. Entre os PVD apenas são discriminados os países que ultrapassam 200 milhões de USD em pelo menos um ano. A Nomenclatura de países e regiões é a da UNCTAD.

Fonte: Adaptado de WIR, UNCTAD, 1997.

Quadro 3: Stocks de entrada de IDE por regiões e países

Un.: Milhões de USD e %

Região/ País	1980		1985		1990		1995		1996	
		%		%		%		%		%
Mundo	479175	100,0	745171	100,0	1726199	100,0	2865839	100,0	3233228	100,0
Países Desenvolvidos	372857	77,8	537718	72,2	1370597	79,4	2042058	71,3	2269313	70,2
Europa Ocidental	200287	41,8	244950	32,9	757970	43,9	1192155	41,6	1302485	40,3
União Europeia	184960	38,6	226613	30,4	711481	41,2	1114812	38,9	1219179	37,7
Alemanha	36630	7,6	36926	5,0	111231	6,4	167137	5,8	170989	5,3
Áustria	4459	0,9	6122	0,8	10765	0,6	18636	0,7	19886	0,6
Bélgica e Luxemburgo	7306	1,5	8840	1,2	36635	2,1	86847	3,0	100767	3,1
Dinamarca	4193	0,9	3613	0,5	9192	0,5	22620	0,8	23393	0,7
Espanha	5141	1,1	8939	1,2	65234	3,8	98580	3,4	104976	3,2
Finlândia	540	0,1	1339	0,2	5132	0,3	8465	0,3	9401	0,3
França	22617	4,7	33382	4,5	86514	5,0	147623	5,2	168432	5,2
Grécia	4524	0,9	8309	1,1	14016	0,8	19306	0,7	20310	0,6
Holanda	19167	4,0	25071	3,4	73337	4,2	112336	3,9	118626	3,7
Irlanda	3749	0,8	4649	0,6	5634	0,3	12498	0,4	13953	0,4
Itália	8892	1,9	18976	2,5	57985	3,4	63455	2,2	74991	2,3
Portugal	1102	0,2	1339	0,2	5132	0,3	6139	0,2	6747	0,2
Reino Unido	63014	13,2	64028	8,6	218213	12,6	314650	11,0	344703	10,7
Suécia	3626	0,8	5071	0,7	12461	0,7	36521	1,3	42007	1,3
Outros Europa Ocidental	15328	3,2	18337	2,5	46489	2,7	77343	2,7	83306	2,6
Gibraltar	-	-	32	0,0	197	0,0	363	0,0	364	0,0

CONTINUAÇÃO QUADRO 3 (Stocks de entrada de IDE por regiões e países)										
Região/ País	80		85		90		95		96	
Islândia	123	0,0	226	0,0	198	0,0	256	0,0	259	0,0
Noruega	6699	1,4	8021	1,1	12402	0,7	19652	0,7	23076	0,7
Suíça	8506	1,8	10058	1,3	33693	2,0	57073	2,0	59607	1,8
<b>América do Norte</b>	<b>137209</b>	<b>28,6</b>	<b>249272</b>	<b>33,5</b>	<b>507965</b>	<b>29,4</b>	<b>682557</b>	<b>23,8</b>	<b>773867</b>	<b>23,9</b>
Canadá	54163	11,3	64657	8,7	113054	6,5	122469	4,3	129150	4,0
Estados Unidos	83046	17,3	184615	24,8	394911	22,9	560088	19,5	644717	19,9
<b>Outros Países Desenvolvidos</b>	<b>35361</b>	<b>7,4</b>	<b>43496</b>	<b>5,8</b>	<b>104662</b>	<b>6,1</b>	<b>167345</b>	<b>5,8</b>	<b>192961</b>	<b>6,0</b>
África do Sul	15827	3,3	10533	1,4	8425	0,5	10477	0,4	10807	0,3
Austrália	13173	2,7	25049	3,4	76359	4,4	107419	3,7	123853	3,8
Israel	727	0,2	1132	0,2	1963	0,1	5398	0,2	7413	0,2
Japão	3270	0,7	4740	0,6	9850	0,6	17814	0,6	18029	0,6
Nova Zelândia	2363	0,5	2043	0,3	8065	0,5	26237	0,9	32858	1,0
<b>PVD</b>	<b>106241</b>	<b>22,2</b>	<b>207283</b>	<b>27,8</b>	<b>352751</b>	<b>20,4</b>	<b>789743</b>	<b>27,6</b>	<b>917553</b>	<b>28,4</b>
<b>África</b>	<b>11454</b>	<b>2,4</b>	<b>21323</b>	<b>2,9</b>	<b>35580</b>	<b>2,1</b>	<b>54688</b>	<b>1,9</b>	<b>59528</b>	<b>1,8</b>
<b>Norte de África</b>	<b>4546</b>	<b>0,9</b>	<b>9273</b>	<b>1,2</b>	<b>15472</b>	<b>0,9</b>	<b>22568</b>	<b>0,8</b>	<b>24091</b>	<b>0,7</b>
Argélia	1320	0,3	1281	0,2	1315	0,1	1373	0,0	1386	0,0
Egipto	2256	0,5	5700	0,8	11039	0,6	14098	0,5	14838	0,5
Marrocos	189	0,0	441	0,1	918	0,1	2989	0,1	3389	0,1
Tunísia	781	0,2	1822	0,2	2193	0,1	4102	0,1	4472	0,1
<b>Outros África</b>	<b>6908</b>	<b>1,4</b>	<b>12050</b>	<b>1,6</b>	<b>20109</b>	<b>1,2</b>	<b>32121</b>	<b>1,1</b>	<b>35437</b>	<b>1,1</b>
Angola	61	0,0	675	0,1	1024	0,1	2919	0,1	3209	0,1
Botswana	266	0,1	515	0,1	877	0,1	636	0,0	659	0,0
Camarões	330	0,1	1125	0,2	1044	0,1	1159	0,0	1194	0,0
Congo	309	0,1	479	0,1	563	0,0	733	0,0	742	0,0
Costa do Marfim	530	0,1	699	0,1	975	0,1	895	0,0	916	0,0
Gabão	511	0,1	833	0,1	1208	0,1	1159	0,0	1224	0,0
Gana	229	0,0	272	0,0	316	0,0	956	0,0	1211	0,0
Libéria	—	—	104	0,0	1297	0,1	1360	0,0	1377	0,0
Nigéria	2406	0,5	4418	0,6	8073	0,5	14816	0,5	16536	0,5
Quênia	344	0,1	434	0,1	626	0,0	689	0,0	726	0,0
Suazilândia	149	0,0	184	0,0	426	0,0	785	0,0	852	0,0
Tanzânia	47	0,0	91	0,0	89	0,0	324	0,0	514	0,0
Zâmbia	25	0,0	121	0,0	684	0,0	938	0,0	996	0,0
<b>América Latina e Caraíbas</b>	<b>47800</b>	<b>10,0</b>	<b>76836</b>	<b>10,3</b>	<b>126050</b>	<b>7,3</b>	<b>278073</b>	<b>9,7</b>	<b>316120</b>	<b>9,8</b>
<b>América do Sul</b>	<b>29329</b>	<b>6,1</b>	<b>42116</b>	<b>5,7</b>	<b>68066</b>	<b>3,9</b>	<b>168558</b>	<b>5,9</b>	<b>194689</b>	<b>6,0</b>
Argentina	5344	1,1	6563	0,9	8778	0,5	24630	0,9	28915	0,9
Bolívia	420	0,1	592	0,1	708	0,0	1554	0,1	2063	0,1

CONTINUAÇÃO QUADRO 3 (Stocks de entrada de IDE por regiões e países)										
Região/ País	80		85		90		95		96	
Brasil	17480	3,6	25665	3,4	37143	2,2	98839	3,4	108339	3,4
Chile	886	0,2	2321	0,3	10067	0,6	15547	0,5	18687	0,6
Colômbia	1061	0,2	2231	0,3	3500	0,2	9813	0,3	12813	0,4
Equador	719	0,2	982	0,1	1370	0,1	3178	0,1	3625	0,1
Paraguai	218	0,0	298	0,0	401	0,0	1095	0,0	1321	0,0
Peru	898	0,2	1152	0,2	1254	0,1	5477	0,2	9033	0,3
Uruguai	700	0,1	766	0,1	980	0,1	1450	0,1	1618	0,1
Venezuela	1604	0,3	1548	0,2	3865	0,2	6975	0,2	8275	0,3
<b>Outros América Latina</b>	<b>18470</b>	<b>3,9</b>	<b>34720</b>	<b>4,7</b>	<b>57984</b>	<b>3,4</b>	<b>109515</b>	<b>3,8</b>	<b>121431</b>	<b>3,8</b>
Bahamas	298	0,1	294	0,0	336	0,0	890	0,0	1099	0,0
Bermuda	5132	1,1	8052	1,1	13849	0,8	24705	0,9	26805	0,8
Ilhas Caimão	223	0,0	1479	0,2	1749	0,1	3132	0,1	3642	0,1
Costa Rica	672	0,1	957	0,1	1447	0,1	2791	0,1	3201	0,1
República Dominicana	239	0,0	265	0,0	572	0,0	1390	0,0	1550	0,0
Guatemala	701	0,1	1050	0,1	1723	0,1	2190	0,1	2290	0,1
Honduras	93	0,0	172	0,0	383	0,0	594	0,0	629	0,0
Jamaica	501	0,1	458	0,1	690	0,0	1327	0,0	1502	0,0
México	8105	1,7	18802	2,5	32523	1,9	64002	2,2	71537	2,2
Panamá	387	0,1	533	0,1	624	0,0	1488	0,1	1506	0,0
Santa Lúcia	94	0,0	197	0,0	315	0,0	515	0,0	554	0,0
Trindade e Tobago	976	0,2	1719	0,2	2093	0,1	3634	0,1	3954	0,1
<b>PVD Europa</b>	<b>297</b>	<b>0,1</b>	<b>465</b>	<b>0,1</b>	<b>722</b>	<b>0,0</b>	<b>1691</b>	<b>0,1</b>	<b>2262</b>	<b>0,1</b>
Croácia	—	—	—	—	—	—	268	0,0	568	0,0
Eslovênia	—	—	—	—	—	—	529	0,0	689	0,0
Malta	156	0,0	286	0,0	465	0,0	856	0,0	959	0,0
<b>Ásia</b>	<b>45524</b>	<b>9,5</b>	<b>107489</b>	<b>14,4</b>	<b>188271</b>	<b>10,9</b>	<b>451697</b>	<b>15,8</b>	<b>535674</b>	<b>16,6</b>
<b>Ásia Ocidental</b>	<b>13221</b>	<b>2,8</b>	<b>43103</b>	<b>5,8</b>	<b>48172</b>	<b>2,8</b>	<b>55978</b>	<b>2,0</b>	<b>57861</b>	<b>1,8</b>
Arábia Saudita	10306	2,2	38217	5,1	41241	2,4	41164	1,4	41264	1,3
Barém	—	—	306	0,0	638	0,0	559	0,0	606	0,0
Chipre	460	0,1	789	0,1	1146	0,1	1613	0,1	1713	0,1
Emirados Árabes Unidos	409	0,1	482	0,1	751	0,0	1312	0,0	1442	0,0
Iémen	68	0,0	155	0,0	53	0,0	2039	0,1	2139	0,1
Jordânia	155	0,0	493	0,1	615	0,0	656	0,0	661	0,0
Oman	476	0,1	1195	0,2	1716	0,1	2193	0,1	2273	0,1
Síria	—	—	37	0,0	374	0,0	887	0,0	1007	0,0
Turquia	107	0,0	360	0,0	1320	0,1	5103	0,2	6219	0,2
<b>Ásia Central</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>1564</b>	<b>0,1</b>	<b>2713</b>	<b>0,1</b>
Azerbaijão	—	—	—	—	—	—	297	0,0	898	0,0
Cazaquistão	—	—	—	—	—	—	715	0,0	1025	0,0
<b>Sul, Este e Sudeste Asiático</b>	<b>32302</b>	<b>6,7</b>	<b>64386</b>	<b>8,6</b>	<b>140099</b>	<b>8,1</b>	<b>394154</b>	<b>13,8</b>	<b>475100</b>	<b>14,7</b>
Camboja	—	—	—	—	—	—	307	0,0	656	0,0
China	57	0,0	3444	0,5	14135	0,8	126808	4,4	169108	5,2

CONTINUAÇÃO QUADRO 3 (Stocks de entrada de IDE por regiões e países)										
Região/ País	80		85		90		95		96	
Coreia do Norte	—	—	—	—	572	0,0	630	0,0	634	0,0
Coreia do Sul	1140	0,2	1806	0,2	5727	0,3	10478	0,4	12491	0,4
Filipinas	1225	0,3	1302	0,2	2098	0,1	6830	0,2	8238	0,3
Hong Kong (China)	1729	0,4	3520	0,5	13413	0,8	21769	0,8	24269	0,8
Índia	1177	0,2	1075	0,1	1667	0,1	5871	0,2	8458	0,3
Indonésia	10274	2,1	24971	3,4	38883	2,3	50603	1,8	58563	1,8
Malásia	6078	1,3	8510	1,1	14117	0,8	36778	1,3	42078	1,3
Mianmar	5	0,0	5	0,0	173	0,0	937	0,0	1037	0,0
Paquistão	688	0,1	1079	0,1	1887	0,1	36957	1,3	37647	1,2
Singapura	6203	1,3	13016	1,7	28565	1,7	57324	2,0	66764	2,1
Sri Lanka	231	0,0	517	0,1	681	0,0	1276	0,0	1446	0,0
Tailândia	981	0,2	1999	0,3	7980	0,5	17163	0,6	19589	0,6
Taiwan	2405	0,5	2930	0,4	9735	0,6	15736	0,5	17138	0,5
Vietname	7	0,0	38	0,0	216	0,0	4096	0,1	6252	0,2
Pacífico	1167	0,2	1171	0,2	2127	0,1	3594	0,1	3968	0,1
Fiji	358	0,1	393	0,1	390	0,0	616	0,0	663	0,0
Papua Nova Guiné	748	0,2	683	0,1	1508	0,1	2451	0,1	2681	0,1
Europa Central e Oriental	77	0,0	170	0,0	2851	0,2	34038	1,2	46363	1,4
Bulgária	—	—	—	—	4	0,0	352	0,0	502	0,0
República Checa	—	—	—	—	—	—	4100	0,1	5300	0,2
Eslováquia	—	—	—	—	—	—	585	0,0	735	0,0
Estónia	—	—	—	—	—	—	637	0,0	838	0,0
Hungria	1	0,0	3	0,0	2073	0,1	13027	0,5	15009	0,5
Letónia	—	—	—	—	—	—	468	0,0	760	0,0
Polónia	76	0,0	167	0,0	310	0,0	8528	0,3	13724	0,4
Roménia	—	—	—	—	—	—	971	0,0	1595	0,0
Rússia	—	—	—	—	—	—	4054	0,1	5854	0,2
Ucrânia	—	—	—	—	—	—	826	0,0	1266	0,0

Notas: São discriminados todos os PD e regiões. Entre os PVD, apenas são discriminados os países que ultrapassaram um stock superior a 500 milhões de USD em pelo menos um ano. A Nomenclatura de países e regiões é a da UNCTAD.

Fonte: Adaptado de WIR, UNCTAD, 1997.

Quadro 4: Stocks de saída de IDE por regiões e países										
Un.: Milhões de USD e %										
Região/ País	1980		1985		1990		1995		1996	
	%		%		%		%		%	
Mundo	518869	100,0	690423	100,0	1690082	100,0	2811007	100,0	3178169	100,0
Países Desenvolvidos	507480	97,8	664216	96,2	1615764	95,6	2577645	91,7	2893406	91,0
Europa Ocidental	236579	45,6	312445	45,3	854862	50,6	1395195	49,6	1585772	49,9
União Europeia	213143	41,1	286472	41,5	778224	46,0	1229819	43,8	1404587	44,2
Alemanha	43127	8,3	59909	8,7	151581	9,0	259746	9,2	288398	9,1
Áustria	747	0,1	1908	0,3	4656	0,3	12887	0,5	13542	0,4

## CONTINUAÇÃO QUADRO 4 (Stocks de saída de IDE por regiões e países)

Região/ País	80		85		90		95		96	
Bélgica e Luxemburgo	6037	1,2	4688	0,7	28965	1,7	64317	2,3	73300	2,3
Dinamarca	2065	0,4	1801	0,3	7342	0,4	19934	0,7	22444	0,7
Espanha	1226	0,2	2076	0,3	16128	1,0	33540	1,2	38169	1,2
Finlândia	743	0,1	1829	0,3	11227	0,7	15177	0,5	18300	0,6
França	23604	4,5	37077	5,4	110126	6,5	181255	6,4	206441	6,5
Grécia	—	—	1	0,0	1	0,0	20	0,0	26	0,0
Holanda	42116	8,1	47772	6,9	109124	6,5	164754	5,9	184738	5,8
Irlanda	—	—	202	0,0	2150	0,1	4038	0,1	4531	0,1
Itália	7319	1,4	16301	2,4	56105	3,3	97042	3,5	118474	3,7
Portugal	116	0,0	186	0,0	503	0,0	2772	0,1	3542	0,1
Reino Unido	80434	15,5	100313	14,5	230825	13,7	302847	10,8	356346	11,2
Suécia	5611	1,1	12408	1,8	49491	2,9	71491	2,5	76338	2,4
<b>Outros Europa Ocidental</b>	<b>23435</b>	<b>4,5</b>	<b>25974</b>	<b>3,8</b>	<b>76638</b>	<b>4,5</b>	<b>165376</b>	<b>5,9</b>	<b>181185</b>	<b>5,7</b>
Gibraltar	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Islândia	—	—	1	0,0	19	0,0	42	0,0	46	0,0
Noruega	1944	0,4	4623	0,7	10888	0,6	22519	0,8	27840	0,9
Suíça	21491	4,1	21350	3,1	65731	3,9	142814	5,1	153299	4,8
<b>América do Norte</b>	<b>242750</b>	<b>46,8</b>	<b>291981</b>	<b>42,3</b>	<b>514072</b>	<b>30,4</b>	<b>812921</b>	<b>28,9</b>	<b>905366</b>	<b>28,5</b>
Canadá	22572	4,4	40947	5,9	78853	4,7	103721	3,7	111264	3,5
Estados Unidos	220178	42,4	251034	36,4	435219	25,8	709200	25,2	794102	25,0
<b>Outros Países Desenvolvidos</b>	<b>28151</b>	<b>5,4</b>	<b>59789</b>	<b>8,7</b>	<b>246830</b>	<b>14,6</b>	<b>369529</b>	<b>13,1</b>	<b>402268</b>	<b>12,7</b>
África do Sul	5722	1,1	6504	0,9	7827	0,5	9987	0,4	10705	0,3
Austrália	2260	0,4	6653	1,0	30112	1,8	41497	1,5	46038	1,4
Israel	28	0,0	510	0,1	912	0,1	4128	0,1	4890	0,2
Japão	18833	3,6	44296	6,4	204659	12,1	306769	10,9	330209	10,4
Nova Zelândia	1308	0,3	1826	0,3	3320	0,2	7148	0,3	10426	0,3
<b>PVD</b>	<b>11310</b>	<b>2,2</b>	<b>26107</b>	<b>3,8</b>	<b>74109</b>	<b>4,4</b>	<b>231405</b>	<b>8,2</b>	<b>282216</b>	<b>8,9</b>
<b>África</b>	<b>529</b>	<b>0,1</b>	<b>6369</b>	<b>0,9</b>	<b>11581</b>	<b>0,7</b>	<b>15008</b>	<b>0,5</b>	<b>15794</b>	<b>0,5</b>
<b>Norte de África</b>	<b>300</b>	<b>0,1</b>	<b>456</b>	<b>0,1</b>	<b>882</b>	<b>0,1</b>	<b>1267</b>	<b>0,0</b>	<b>1382</b>	<b>0,0</b>
Líbia	162	0,0	206	0,0	526	0,0	526	0,0	526	0,0
<b>Outros África</b>	<b>229</b>	<b>0,0</b>	<b>5913</b>	<b>0,9</b>	<b>10699</b>	<b>0,6</b>	<b>13741</b>	<b>0,5</b>	<b>14411</b>	<b>0,5</b>
Libéria	48	0,0	361	0,1	453	0,0	817	0,0	833	0,0
Nigéria	5	0,0	5193	0,8	9508	0,6	11438	0,4	11893	0,4
<b>América Latina e Caraíbas</b>	<b>2945</b>	<b>0,6</b>	<b>7243</b>	<b>1,0</b>	<b>12689</b>	<b>0,8</b>	<b>25004</b>	<b>0,9</b>	<b>28854</b>	<b>0,9</b>
<b>América do Sul</b>	<b>960</b>	<b>0,2</b>	<b>2280</b>	<b>0,3</b>	<b>4727</b>	<b>0,3</b>	<b>14088</b>	<b>0,5</b>	<b>17110</b>	<b>0,5</b>
Argentina	70	0,0	280	0,0	420	0,0	586	0,0	832	0,0
Brasil	652	0,1	1361	0,2	2397	0,1	6460	0,2	7431	0,2

CONTINUAÇÃO QUADRO 4 (Stocks de saída de IDE por regiões e países)										
Região/ País	80		85		90		95		96	
Chile	42	0,0	102	0,0	178	0,0	2759	0,1	3715	0,1
Colômbia	137	0,0	301	0,0	402	0,0	1152	0,0	1378	0,0
Venezuela	23	0,0	165	0,0	1221	0,1	2975	0,1	3597	0,1
<b>Outros América Latina</b>	<b>1985</b>	<b>0,4</b>	<b>4963</b>	<b>0,7</b>	<b>7962</b>	<b>0,5</b>	<b>10916</b>	<b>0,4</b>	<b>11744</b>	<b>0,4</b>
Bahamas	285	0,1	154	0,0	1535	0,1	1658	0,1	2031	0,1
Bermuda	727	0,1	2002	0,3	1550	0,1	1912	0,1	2057	0,1
México	136	0,0	533	0,1	575	0,0	2681	0,1	3234	0,1
Panamá	811	0,2	2204	0,3	4188	0,2	4487	0,2	4236	0,1
<b>PVD Europa</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>18</b>	<b>0,0</b>	<b>28</b>	<b>0,0</b>
<b>Ásia</b>	<b>7816</b>	<b>1,5</b>	<b>12449</b>	<b>1,8</b>	<b>49747</b>	<b>2,9</b>	<b>191267</b>	<b>6,8</b>	<b>237425</b>	<b>7,5</b>
<b>Ásia Ocidental</b>	<b>1202</b>	<b>0,2</b>	<b>1859</b>	<b>0,3</b>	<b>6008</b>	<b>0,4</b>	<b>9617</b>	<b>0,3</b>	<b>10758</b>	<b>0,3</b>
Arábia Saudita	228	0,0	420	0,1	1811	0,1	1686	0,1	1701	0,1
Kuwait	944	0,2	1306	0,2	4039	0,2	7660	0,3	8525	0,3
Turquia	—	—	—	—	-7	0,0	261	0,0	573	0,0
<b>Ásia Central</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>—</b>
<b>Sul, Este e Sudeste Asiático</b>	<b>6614</b>	<b>1,3</b>	<b>10590</b>	<b>1,5</b>	<b>43739</b>	<b>2,6</b>	<b>181650</b>	<b>6,5</b>	<b>226667</b>	<b>7,1</b>
China	—	—	131	0,0	2489	0,1	15802	0,6	18002	0,6
Coreia do Sul	142	0,0	526	0,1	2301	0,1	10227	0,4	13757	0,4
Filipinas	171	0,0	171	0,0	155	0,0	1209	0,0	1391	0,0
Hong Kong (China)	148	0,0	2345	0,3	13242	0,8	85156	3,0	112156	3,5
Indonésia	-1	0,0	49	0,0	25	0,0	701	0,0	1213	0,0
Malásia	414	0,1	749	0,1	2283	0,1	8903	0,3	10809	0,3
Singapura	5586	1,1	6254	0,9	9675	0,6	32695	1,2	37495	1,2
Tailândia	13	0,0	14	0,0	398	0,0	2324	0,1	4064	0,1
Taiwan	97	0,0	204	0,0	12888	0,8	24200	0,9	27296	0,9
<b>Pacífico</b>	<b>21</b>	<b>0,0</b>	<b>45</b>	<b>0,0</b>	<b>92</b>	<b>0,0</b>	<b>108</b>	<b>0,0</b>	<b>115</b>	<b>0,0</b>
<b>Europa Central e Oriental</b>	<b>79</b>	<b>0,0</b>	<b>100</b>	<b>0,0</b>	<b>209</b>	<b>0,0</b>	<b>1957</b>	<b>0,1</b>	<b>2546</b>	<b>0,1</b>
<b>Rússia</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>577</b>	<b>0,0</b>	<b>983</b>	<b>0,0</b>

Notas: São discriminados todos os PD e regiões. Entre os PVD apenas são discriminados os países que ultrapassaram 500 milhões de USD em pelo menos um ano. A Nomenclatura de países e regiões é a da UNCTAD.  
Fonte: Adaptado de WIR, UNCTAD, 1997.

Quadro 5: Fluxos de IDE na UE entre 1985 e 1996

		Estados Unidos		Japão		EFTA		Outros		Total	
		Milhões ECU	%	Milhões ECU	%	Milhões ECU	%	Milhões ECU	%	Milhões ECU	%
1985	Entradas	1788	31,3	719	12,6	1838	32,2	1366	23,9	5711	100,0
	Saídas	10061	66,6	34	0,2	722	4,8	4288	28,4	15105	100,0
1986	Entradas	2660	37,4	465	6,5	3258	45,8	736	10,3	7119	100,0
	Saídas	17772	81,0	104	0,5	-163	-0,7	4219	19,2	21932	100,0
1987	Entradas	2337	18,0	1572	12,1	3833	29,5	5249	40,4	12991	100,0
	Saídas	23885	77,9	-12	0,0	1789	5,8	5008	16,3	30670	100,0
1988	Entradas	2551	14,1	2584	14,2	8509	46,9	4497	24,8	18141	100,0
	Saídas	22120	69,8	247	0,8	2593	8,2	6720	21,2	31680	100,0
1989	Entradas	9846	35,2	4354	15,6	8351	29,9	5392	19,3	27943	100,0
	Saídas	24053	72,3	682	2,0	1992	6,0	6555	19,7	33282	100,0
1990	Entradas	9178	28,0	5406	16,5	11284	34,5	6885	21,0	32753	100,0
	Saídas	7155	34,9	911	4,4	3226	15,7	9234	45,0	20526	100,0
1991	Entradas	5411	25,8	1682	8,0	6883	32,9	6957	33,2	20933	100,0
	Saídas	9232	34,5	341	1,3	2471	9,2	14687	54,9	26731	100,0
1992	Entradas	12286	54,0	1859	8,2	3303	14,5	5312	23,3	22760	100,0
	Saídas	6941	38,9	445	2,5	1539	8,6	8903	49,9	17828	100,0
1993	Entradas	11296	52,5	1600	7,4	2016	9,4	6592	30,7	21504	100,0
	Saídas	13789	57,1	-1229	-5,1	1758	7,3	9839	40,7	24157	100,0
1994	Entradas	10347	47,4	1454	6,7	5630	25,8	4383	20,1	21814	100,0
	Saídas	7426	30,8	272	1,1	4279	17,7	12152	50,4	24129	100,0
1995	Entradas	23908	63,4	1658	4,4	7348	19,5	4792	12,7	37706	100,0
	Saídas	22715	51,1	1225	2,8	1876	4,2	18656	41,9	44472	100,0
1996	Entradas	18451	70,1	-75	-0,3	5366	20,4	2597	9,9	26339	100,0
	Saídas	18235	37,9	1427	3,0	3292	6,8	25214	52,3	48168	100,0
85-96	Entradas	110059	43,0	23278	9,1	67619	26,4	54758	21,4	255714	100,0
	Saídas	183384	54,1	4447	1,3	25374	7,5	125475	37,0	338680	100,0

Notas: Entre 1985 e 1994, a UE corresponde à UE12 e a EFTA à EFTA7. Entre 1995 e 1996, a UE passa a UE15 e a EFTA a EFTA4. Não inclui os lucros reinvestidos.

Fonte: Quadro elaborado com base em dados do *European Union Direct Investment Yearbook*, Eurostat, 1997.



Quadro 6 : Fluxos de Saída de IDE da UE15 (1992- 1996)

	1992		1993		1994		1995		1996		92-96	
	Milhões ECU	%	Milhões ECU	%	Milhões ECU	%	Milhões ECU	%	Milhões ECU	%	Milhões ECU	%
Outros Europa Ocidental	1522	8,5	1742	7,2	4232	17,5	1823	4,1	3265	6,8	12584	7,9
PECO	2117	11,9	3238	13,4	2868	11,9	5590	12,6	—	—	13813	8,7
África	702	3,9	108	0,4	556	2,3	1096	2,5	—	—	2462	1,6
América do Norte	7237	40,6	13629	56,4	7873	32,6	23455	52,7	18911	39,3	71105	44,8
Estados Unidos	6941	38,9	13789	57,1	7426	30,8	22715	51,1	18235	37,9	69106	43,5
América Latina e Caraíbas	2975	16,7	2535	10,5	4781	19,8	4144	9,3	—	—	14435	9,1
NPI2 da América Latina	659	3,7	574	2,4	1291	5,4	2796	6,3	—	—	5320	3,4
Ásia	1592	8,9	933	3,9	3417	14,2	5249	11,8	—	—	11191	7,0
NPI1 da Ásia	115	0,6	308	1,3	387	1,6	1475	3,3	—	—	2285	1,4
NPI2 da Ásia	734	4,1	795	3,3	1175	4,9	382	0,9	—	—	3086	1,9
Total NPI da Ásia	849	4,8	1103	4,6	1562	6,5	1857	4,2	—	—	5371	3,4
China	112	0,6	181	0,7	521	2,2	739	1,7	—	—	1553	1,0
Japão	445	2,5	-1229	-5,1	272	1,1	1225	2,8	1427	3,0	2140	1,3
Oceânia	1325	7,4	97	0,4	-517	-2,1	2502	5,6	—	—	3407	2,1
OPEP	588	3,3	866	3,6	715	3,0	1322	3,0	—	—	3491	2,2
Centros Offshore	1952	10,9	403	1,7	2206	9,1	1363	3,1	—	—	5924	3,7
Outros	358	2,0	1875	7,8	919	3,8	613	1,4	—	—	3765	2,4
Total	17828	100,0	24157	100,0	24129	100,0	44472	100,0	48168	100,0	158754	100,0

Notas: A Nomenclatura dos grupos de países considerados é a seguinte: Outros Europa Ocidental- Gibraltar; Islândia; Noruega; Suíça. PECO- Países da Europa Central e Oriental. NPI2 da América Latina- Argentina; Brasil; Chile; México. NPI1 da Ásia- Coreia do Sul; Hong Kong; Singapura; Taiwan. NPI2 da Ásia- Filipinas; Malásia; Tailândia. OPEP- Organização dos Países Exportadores de Petróleo. Não inclui os lucros reinvestidos.

Fonte: Quadro elaborado com base em dados do *European Union Direct Investment Yearbook*, Eurostat, 1997.



Quadro 7 : Fluxos de Entrada de IDE na UE15 (1992- 1996)

	1992		1993		1994		1995		1996		92-96	
	Milhões ECU	%	Milhões ECU	%	Milhões ECU	%	Milhões ECU	%	Milhões ECU	%	Milhões ECU	%
Outros Europa Ocidental	3270	14,4	2023	9,4	5593	25,6	7287	19,3	5429	20,6	23602	18,1
PECO	9	0,0	48	0,2	-135	-0,6	144	0,4	—	—	66	0,1
África	240	1,1	194	0,9	204	0,9	379	1,0	—	—	1017	0,8
América do Norte	12645	55,6	11969	55,7	9875	45,3	24269	64,4	16897	64,2	75655	58,1
Estados Unidos	12286	54,0	11296	52,5	10347	47,4	23908	63,4	18451	70,1	76288	58,6
América Latina e Caraíbas	638	2,8	2830	13,2	2318	10,6	3927	10,4	—	—	9713	7,5
NPI2 da América Latina	48	0,2	631	2,9	707	3,2	104	0,3	—	—	1490	1,1
Ásia	3196	14,0	2640	12,3	2435	11,2	2405	6,4	—	—	10676	8,2
NPI1 da Ásia	516	2,3	543	2,5	270	1,2	332	0,9	—	—	1661	1,3
NPI2 da Ásia	42	0,2	18	0,1	80	0,4	25	0,1	—	—	165	0,1
Total NPI da Ásia	558	2,5	561	2,6	350	1,6	357	0,9	—	—	1826	1,4
China	31	0,1	2	0,0	12	0,1	8	0,0	—	—	53	0,0
Japão	1859	8,2	1600	7,4	1454	6,7	1658	4,4	—	—	6571	5,0
Oceânia	750	3,3	1166	5,4	175	0,8	-1195	-3,2	—	—	896	0,7
OPEP	673	3,0	378	1,8	374	1,7	268	0,7	—	—	1693	1,3
Centros Offshore	1270	5,6	2383	11,1	1810	8,3	3899	10,3	—	—	9362	7,2
Outros	2012	8,8	634	2,9	1349	6,2	490	1,3	—	—	4485	3,4
Total	22760	100,0	21504	100,0	21814	100,0	37706	100,0	26339	100,0	130123	100,0

Notas: A Nomenclatura de grupos de países é a mesma do quadro 5 do anexo. Não inclui os lucros reinvestidos.

Fonte: Quadro elaborado com base em dados do *European Union Direct Investment Yearbook*, Eurostat, 1997.

**Quadro 8: Ventilação Sectorial dos fluxos de entrada e saída de IDE da UE (1992- 1995) em valores absolutos**

Un.: Milhões de ECU

	Saídas					Entradas				
	1992	1993	1994	1995	92-95	1992	1993	1994	1995	92-95
<b>Agricultura e Pesca</b>	86	45	113	40	284	137	47	137	29	350
<b>Indústria Extractiva</b>	495	1069	2138	-1071	2631	529	852	2935	-1544	2772
<b>Indústria Transformadora</b>	24156	18714	36267	36390	115527	19338	18396	15587	28168	81489
Ind. Alimentares	—	—	5231	1698	6929	—	—	3532	2400	5932
Ind. Têxtil/ Vestuário	—	—	4986	5888	10874	—	—	2522	4715	7237
Ind. Químicas	—	—	12317	12944	25261	—	—	4503	10726	15229
Ind. Siderúrg./ Metalúr.	—	—	4253	4162	8415	—	—	1907	2244	4151
Ind. Mecânica	—	—	3303	35	3338	—	—	364	3021	3385
Mat. Transporte	—	—	2804	3920	6724	—	—	1422	1905	3327
<b>Electricid., Gás, Água</b>	-13	678	1121	2140	3926	584	1138	135	3096	4953
<b>Construção e Obras Públicas</b>	446	636	1129	1409	3620	289	1324	431	270	2314
<b>Serviços</b>	45415	49248	44994	74344	214001	43001	42981	50617	64826	201425
Comércio	4999	5099	2108	6515	18721	4610	5150	5412	6982	22154
Hotelaria/ Restauração	1546	333	963	1302	4144	-262	505	713	1524	2480
Transportes e Comunicações	1418	137	760	5360	7675	1505	1601	970	2242	6318
Instituições Financeiras/ Seguros	30200	34081	28159	42317	134757	26947	25096	28412	36187	116642
Oper. Imobil.	5847	8882	12820	17049	44598	9831	10145	13877	16459	50312
Outros Serviços	1405	716	184	1801	4106	370	484	1233	1432	3519
<b>Actividades Económicas não Discriminadas</b>	2338	2854	1745	1946	8883	1460	1301	1739	1723	6223
<b>Total</b>	72923	73244	87507	115198	348872	65338	66039	71581	96568	299526

Nota: Não inclui os lucros reinvestidos.

Fonte: Quadro elaborado com base em dados do *European Union Direct Investment Yearbook*, Eurostat, 1997.

**Quadro 9: Ventilação Sectorial dos fluxos de entrada e saída de IDE da UE (1992- 1995)**  
em percentagens

Un.: Percentagem

	Saídas					Entradas				
	1992	1993	1994	1995	92-95	1992	1993	1994	1995	92-95
Agricultura e Pesca	0,1	0,1	0,1	0,0	0,1	0,2	0,1	0,2	0,0	0,1
Indústria Extractiva	0,7	1,5	2,4	-0,9	0,8	0,8	1,3	4,1	-1,6	0,9
Indústria Transformadora	33,1	25,6	41,4	31,6	33,1	29,6	27,9	21,8	29,2	27,2
Ind. Alimentares	-	-	6,0	1,5	2,0	-	-	4,9	2,5	2,0
Ind. Têxtil/ Vestuário	-	-	5,7	5,1	3,1	-	-	3,5	4,9	2,4
Ind. Químicas	-	-	14,1	11,2	7,2	-	-	6,3	11,1	5,1
Ind. Siderúrg./ Metalúr.	-	-	4,9	3,6	2,4	-	-	2,7	2,3	1,4
Ind. Mecânica	-	-	3,8	0,0	1,0	-	-	0,5	3,1	1,1
Mat. Transporte	-	-	3,2	3,4	1,9	-	-	2,0	2,0	1,1
Electricid., Gás, Água	0,0	0,9	1,3	1,9	1,1	0,9	1,7	0,2	3,2	1,7
Construção e Obras Públicas	0,6	0,9	1,3	1,2	1,0	0,4	2,0	0,6	0,3	0,8
Serviços	62,3	67,2	51,4	64,5	61,3	65,8	65,1	70,7	67,1	67,2
Comércio	6,9	7,0	2,4	5,7	5,4	7,1	7,8	7,6	7,2	7,4
Hotelaria/ Restauração	2,1	0,5	1,1	1,1	1,2	-0,4	0,8	1,0	1,6	0,8
Transportes e Comunicações	1,9	0,2	0,9	4,7	2,2	2,3	2,4	1,4	2,3	2,1
Instituições Financeiras/ Seguros	41,4	46,5	32,2	36,7	38,6	41,2	38,0	39,7	37,5	38,9
Oper. Imobil.	8,0	12,1	14,7	14,8	12,8	15,0	15,4	19,4	17,0	16,8
Outros Serviços	1,9	1,0	0,2	1,6	1,2	0,6	0,7	1,7	1,5	1,2
Actividades Económicas não Discriminadas	3,2	3,9	2,0	1,7	2,5	2,2	2,0	2,4	1,8	2,1
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Quadro elaborado com base em dados do *European Union Direct Investment Yearbook*, Eurostat, 1997.

**Quadro10: Ventilação Geográfica dos Fluxos de Entrada de IDE em Espanha (1992-1996)**

Un.: Milhões de ECU e %

	1992		1993		1994		1995		1996		92-96	
	Milhões ECU	%	Milhões ECU	%	Milhões ECU	%	Milhões ECU	%	Milhões ECU	%	Milhões ECU	%
Europa	4689	73,7	6123	88,9	6158	77,5	4145	88,4	3957	78,4	25072	81,0
UE15	4300	67,6	5603	81,3	5508	69,3	3713	79,2	3689	73,1	22813	73,7
Alemanha	958	15,1	808	11,7	2159	27,2	1582	33,7	901	17,8	6408	20,7
Áustria	26	0,4	21	0,3	7	0,1	27	0,6	-13	-0,3	68	0,2
Bélgica e Luxemburgo	376	5,9	463	6,7	773	9,7	302	6,4	102	2,0	2016	6,5
Dinamarca	72	1,1	27	0,4	39	0,5	63	1,3	41	0,8	242	0,8
Finlândia	33	0,5	89	1,3	60	0,8	66	1,4	-35	-0,7	213	0,7
França	1277	20,1	1059	15,4	1191	15,0	225	4,8	916	18,1	4668	15,1
Grécia	0	0,0	1	0,0	2	0,0	7	0,1	8	0,2	18	0,1
Holanda	334	5,2	1271	18,5	384	4,8	278	5,9	1048	20,8	3315	10,7
Irlanda	67	1,1	126	1,8	86	1,1	39	0,8	-16	-0,3	302	1,0
Itália	275	4,3	428	6,2	789	9,9	602	12,8	472	9,4	2566	8,3
Portugal	332	5,2	218	3,2	67	0,8	103	2,2	75	1,5	795	2,6
Reino Unido	594	9,3	1036	15,0	-83	-1,0	318	6,8	192	3,8	2057	6,6
Suécia	-42	-0,7	56	0,8	33	0,4	101	2,2	-4	-0,1	144	0,5

CONTINUAÇÃO QUADRO 10 (Ventilação Geográfica dos Fluxos de Entrada de IDE em Espanha (1992- 1996))												
	1992		1993		1994		1995		1996		92-96	
	Milhões ECU	%	Milhões ECU	%	Milhões ECU	%	Milhões ECU	%	Milhões ECU	%	Milhões ECU	%
Outros Europa Ocidental	330	5,2	489	7,1	586	7,4	347	7,4	184	3,6	1936	6,3
Islândia	0	0,0	0	0,0	2	0,0	1	0,0	0	0,0	3	0,0
Listenstaina	0	0,0	4	0,1	7	0,1	15	0,3	4	0,1	30	0,1
Noruega	-66	-1,0	-6	-0,1	19	0,2	49	1,0	32	0,6	28	0,1
Suíça	396	6,2	491	7,1	558	7,0	282	6,0	148	2,9	1875	6,1
Outros Europa	59	0,9	32	0,5	64	0,8	84	1,8	84	1,7	323	1,0
Rússia	-	-	4	0,1	17	0,2	37	0,8	39	0,8	97	0,3
África	5	0,1	8	0,1	13	0,2	28	0,6	5	0,1	59	0,2
Norte de África	2	0,0	3	0,0	11	0,1	23	0,5	9	0,2	48	0,2
Marrocos	2	0,0	3	0,0	10	0,1	2	0,0	6	0,1	23	0,1
Outros África	3	0,0	5	0,1	2	0,0	5	0,1	-4	-0,1	11	0,0
América	774	12,2	479	7,0	1457	18,3	442	9,4	826	16,4	3978	12,9
América do Norte	685	10,8	359	5,2	1345	16,9	345	7,4	760	15,1	3494	11,3
Canadá	7	0,1	-9	-0,1	-14	-0,2	2	0,0	18	0,4	4	0,0
Estados Unidos	678	10,7	368	5,3	1359	17,1	343	7,3	741	14,7	3489	11,3
América Central	37	0,6	63	0,9	75	0,9	46	1,0	45	0,9	266	0,9
México	11	0,2	21	0,3	28	0,4	9	0,2	25	0,5	94	0,3
América do Sul	51	0,8	57	0,8	38	0,5	50	1,1	22	0,4	218	0,7
Argentina	5	0,1	10	0,1	10	0,1	12	0,3	5	0,1	42	0,1
Brasil	5	0,1	3	0,0	5	0,1	5	0,1	10	0,2	28	0,1
Colômbia	14	0,2	6	0,1	2	0,0	10	0,2	3	0,1	35	0,1
Venezuela	21	0,3	33	0,5	14	0,2	22	0,5	16	0,3	106	0,3
Ásia	253	4,0	153	2,2	313	3,9	77	1,6	259	5,1	1055	3,4
Próximo e Médio Oriente	20	0,3	6	0,1	25	0,3	10	0,2	20	0,4	81	0,3
Golfo Árábico	21	0,3	9	0,1	23	0,3	8	0,2	6	0,1	67	0,2
Outros Próx. Médio Or.	-1	0,0	1	0,0	2	0,0	0	0,0	12	0,2	14	0,0
Outros Ásia	232	3,6	147	2,1	288	3,6	66	1,4	239	4,7	972	3,1
Coreia do Sul	3	0,0	4	0,1	10	0,1	5	0,1	-20	-0,4	2	0,0

CONTINUAÇÃO QUADRO 10 (Ventilação Geográfica dos Fluxos de Entrada de IDE em Espanha (1992- 1996))												
	1992		1993		1994		1995		1996		92-96	
	Milhões ECU	%	Milhões ECU	%	Milhões ECU	%	Milhões ECU	%	Milhões ECU	%	Milhões ECU	%
Hong Kong	9	0,1	6	0,1	22	0,3	5	0,1	3	0,1	45	0,1
Japão	216	3,4	130	1,9	248	3,1	57	1,2	255	5,1	906	2,9
Oceânia	7	0,1	10	0,1	1	0,0	1	0,0	0	0,0	19	0,1
		0,0		0,0		0,0		0,0		0,0	0	0,0
Austrália	6	0,1	10	0,1	1	0,0	1	0,0	0	0,0	18	0,1
Outros	637	10,0	116	1,7	2	0,0	0	0,0	0	0,0	755	2,4
Total	6365	100,0	6888	100,0	7945	100,0	4691	100,0	5048	100,0	30937	100,0

Notas: Estão discriminadas todas as regiões económicas. Apenas estão discriminados os países que ultrapassaram os 10 milhões de ECU em pelo menos um ano. A Nomenclatura de países e regiões é a do Eurostat. Não inclui os lucros reinvestidos.

Fonte: Quadro elaborado com base em dados do *European Union Direct Investment Yearbook*, Eurostat, 1997.

Quadro11: Ventilação Geográfica dos Fluxos de Entrada de IDE em Portugal (1992-1996)

Un.: Milhões de ECU e %

	1992		1993		1994		1995		1996		92-96	
	Milhões ECU	%	Milhões ECU	%	Milhões ECU	%	Milhões ECU	%	Milhões ECU	%	Milhões ECU	%
Europa	1272	83,6	1176	90,9	820	77,6	458	90,5	687	141,6	4413	90,7
UE15	1191	78,3	1062	82,1	681	64,4	390	77,1	539	111,1	3863	79,4
Alemanha	129	8,5	197	15,2	280	26,5	96	19,0	-57	-11,8	645	13,3
Áustria	25	1,6	7	0,5	0	0,0	11	2,2	1	0,2	44	0,9
Bélgica e Luxemburgo	-63	-4,1	92	7,1	27	2,6	-103	-20,4	-115	-23,7	-162	-3,3
Dinamarca	11	0,7	7	0,5	11	1,0	85	16,8	5	1,0	119	2,4
Espanha	128	8,4	365	28,2	161	15,2	-111	-21,9	422	87,0	965	19,8
Finlândia	21	1,4	58	4,5	5	0,5	6	1,2	3	0,6	93	1,9
França	253	16,6	93	7,2	119	11,3	113	22,3	54	11,1	632	13,0
Grécia	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Holanda	142	9,3	-3	-0,2	46	4,4	84	16,6	104	21,4	373	7,7
Irlanda	28	1,8	0	0,0	22	2,1	-19	-3,8	10	2,1	41	0,8
Itália	14	0,9	14	1,1	20	1,9	22	4,3	-22	-4,5	48	1,0
Reino Unido	498	32,7	239	18,5	-14	-1,3	140	27,7	144	29,7	1007	20,7
Suécia	6	0,4	-8	-0,6	3	0,3	66	13,0	-10	-2,1	57	1,2
Outros Europa Ocidental	53	3,5	119	9,2	129	12,2	84	16,6	136	28,0	521	10,7
Islândia	6	0,4	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	6	0,1
Listenstaina	0	0,0	0	0,0	0	0,0	15	3,0	0	0,0	15	0,3
Noruega	1	0,1	3	0,2	1	0,1	3	0,6	2	0,4	10	0,2
Suíça	46	3,0	116	9,0	128	12,1	66	13,0	134	27,6	490	10,1
Outros Europa	28	1,8	-11	-0,9	2	0,2	-15	-3,0	6	1,2	10	0,2
África	5	0,3	13	1,0	3	0,3	2	0,4	1	0,2	24	0,5
Norte de África	0	0,0	13	1,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	13	0,3

CONTINUAÇÃO QUADRO 11 (Ventilação Geográfica dos Fluxos de Entrada de IDE em Portugal (1992- 1996))												
	1992		1993		1994		1995		1996		92-96	
	Milhões ECU	%	Milhões ECU	%	Milhões ECU	%	Milhões ECU	%	Milhões ECU	%	Milhões ECU	%
Marrocos	0	0,0	13	1,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	13	0,3
Outros África	5	0,3	0	0,0	3	0,3	2	0,4	1	0,2	11	0,2
América	154	10,1	96	7,4	122	11,5	24	4,7	-208	-42,9	188	3,9
América do Norte	82	5,4	37	2,9	37	3,5	-23	-4,5	-100	-20,6	33	0,7
Canadá	0	0,0	3	0,2	1	0,1	-36	-7,1	-3	-0,6	-35	-0,7
Estados Unidos	82	5,4	34	2,6	36	3,4	13	2,6	-97	-20,0	68	1,4
América Central	54	3,6	30	2,3	11	1,0	47	9,3	-106	-21,9	36	0,7
América do Sul	18	1,2	30	2,3	74	7,0	0	0,0	-2	-0,4	120	2,5
Brasil	14	0,9	29	2,2	73	6,9	0	0,0	-2	-0,4	114	2,3
Ásia	59	3,9	9	0,7	111	10,5	22	4,3	5	1,0	206	4,2
Próximo e Médio Oriente	22	1,4	0	0,0	0	0,0	3	0,6	9	1,9	34	0,7
Golfo Árábico	21	1,4	0	0,0	0	0,0	2	0,4	10	2,1	33	0,7
Outros Ásia	38	2,5	9	0,7	111	10,5	19	3,8	-5	-1,0	172	3,5
Coreia do Sul	1	0,1	0	0,0	22	2,1	0	0,0	-8	-1,6	15	0,3
Hong Kong	3	0,2	0	0,0	12	1,1	2	0,4	-2	-0,4	15	0,3
Japão	8	0,5	3	0,2	13	1,2	10	2,0	4	0,8	38	0,8
Oceânia	0	0,0	0	0,0	0	0,0	1	0,2	0	0,0	1	0,0
Outros	31	2,0	0	0,0	8	0,8	0	0,0	0	0,0	39	0,8
Total	1521	100,0	1294	100,0	1057	100,0	506	100,0	485	100,0	4863	100,0

Notas: Estão discriminadas todas as regiões económicas. Apenas estão discriminados os países que ultrapassaram 10 milhões de ECU em pelo menos um ano. A Nomenclatura de países e regiões é a do Eurostat. Não inclui os lucros reinvestidos.

Fonte: Quadro elaborado com base em dados do *European Union Direct Investment Yearbook*, Eurostat, 1997.

Quadro12: Ventilação Geográfica dos Fluxos de Entrada de IDE na Irlanda (1992-1994)

Un.: Milhões de ECU e %

	1992		1993		1994		92-94	
	Milhões ECU	%	Milhões ECU	%	Milhões ECU	%	Milhões ECU	%
Europa	1970	90,4	1870	70,4	1203	76,2	5043	78,6
UE15	1713	78,6	1849	69,6	902	57,2	4464	69,6
Alemanha	-	-	-	-	364	23,1	-	-
Austria	-	-	-	-	0	0,0	-	-
Bélgica e Luxemburgo	-	-	-	-	-18	-1,1	-	-
Dinamarca	-	-	-	-	398	25,2	-	-
Espanha	-	-	-	-	-28	-1,8	-	-
Finlândia	-	-	-	-	11	0,7	-	-
França	-	-	-	-	123	7,8	-	-
Grécia	-	-	-	-	0	0,0	-	-
Holanda	-	-	-	-	669	42,4	-	-
Itália	-	-	-	-	64	4,1	-	-
Portugal	-	-	-	-	0	0,0	-	-
Reino Unido	-	-	-	-	-365	-23,1	-	-
Suécia	-	-	-	-	-386	-24,5	-	-
Outros Europa Ocidental	216	9,9	-10	-0,4	264	16,7	470	7,3
Islândia	-	-	-	-	-	-	-	-
Listenstaina	-	-	-	-	-	-	-	-
Noruega	-	-	-	-	-	-	-	-
Suíça	-	-	-	-	232	14,7	-	-
Outros Europa	41	1,9	30	1,1	38	2,4	109	1,7
África	18	0,8	16	0,6	6	0,4	40	0,6
Norte de África	0	0,0	3	0,1	0	0,0	3	0,0
Outros África	18	0,8	13	0,5	6	0,4	37	0,6
América	-45	-2,1	443	16,7	97	6,1	495	7,7
América do Norte	-65	-3,0	272	10,2	74	4,7	281	4,4
Canadá	3	0,1	21	0,8	-37	-2,3	-13	-0,2
Estados Unidos	-69	-3,2	251	9,5	111	7,0	293	4,6
América Central	23	1,1	179	6,7	16	1,0	218	3,4
América do Sul	-3	-0,1	-8	-0,3	7	0,4	-4	-0,1
Ásia	158	7,2	284	10,7	193	12,2	635	9,9
Próximo e Médio Oriente	49	2,2	32	1,2	72	4,6	153	2,4

CONTINUAÇÃO QUADRO 12 (Ventilação Geográfica dos Fluxos de Entrada de IDE na Irlanda (1992- 1994))								
	1992		1993		1994		92-94	
	Milhões ECU	%	Milhões ECU	%	Milhões ECU	%	Milhões ECU	%
Outros Ásia	108	5,0	252	9,5	121	7,7	481	7,5
Japão	62	2,8	189	7,1	93	5,9	344	5,4
Oceânia	78	3,6	133	5,0	31	2,0	242	3,8
Outros	1	0,0	-90	-3,4	47	3,0	-42	-0,7
<b>Total</b>	<b>2180</b>	<b>100,0</b>	<b>2655</b>	<b>100,0</b>	<b>1578</b>	<b>100,0</b>	<b>6413</b>	<b>100,0</b>

Notas: Estão discriminadas todas as regiões económicas. Estão discriminados os países que ultrapassaram os 10 milhões de ECU em pelo menos um ano (excepto entre os países europeus, já que os dados não se encontram disponíveis). A Nomenclatura de regiões e países é a do Eurostat. Não inclui os lucros reinvestidos.

Fonte: Quadro elaborado com base em dados do *European Union Direct Investment Yearbook* 1996.

**Quadro 13: Ventilação Sectorial dos fluxos de entrada de IDE em Espanha (1992- 1996)**

Un.: Milhões de ECU e %

	1992		1993		1994		1995		1996		92-96	
	Milhões ECU	%	Milhões ECU	%	Milhões ECU	%	Milhões ECU	%	Milhões ECU	%	Milhões ECU	%
Agricultura e Pesca	57	0,9	43	0,6	24	0,3	15	0,3	21	0,4	160	0,5
Indústria Extractiva	58	0,9	51	0,7	701	8,5	24	0,5	22	0,4	856	2,7
Indústria Transformadora	3389	53,2	3866	56,1	4590	55,7	2485	53,0	2384	47,2	16714	53,5
Ind. Alimentares	455	7,1	679	9,9	1265	15,3	316	6,7	344	6,8	3059	9,8
Ind. Têxtil/ Vestuário	379	6,0	415	6,0	338	4,1	205	4,4	179	3,5	1516	4,9
Ind. Químicas	836	13,1	734	10,7	971	11,8	691	14,7	875	17,3	4107	13,1
Ind. Siderúrg./ Metalúr.	333	5,2	258	3,7	258	3,1	168	3,6	120	2,4	1137	3,6
Ind. Mecânica	172	2,7	213	3,1	165	2,0	95	2,0	71	1,4	716	2,3
Mat. Transporte	176	2,8	679	9,9	1187	14,4	406	8,7	383	7,6	2831	9,1
Outras Ind. Transf.	1038	16,3	—	—	404	4,9	603	12,9	412	8,2	2457	7,9
Electricid., Gás, Água	7	0,1	17	0,2	120	1,5	27	0,6	7	0,1	178	0,6
Construção e Obras Públicas	75	1,2	94	1,4	37	0,4	54	1,2	40	0,8	300	1,0
Serviços	2778	43,6	2818	40,9	2774	33,6	2079	44,3	2574	51,0	13023	41,7
Comércio	792	12,4	614	8,9	567	6,9	445	9,5	726	14,4	3144	10,1
Hotelaria/ Restauração	69	1,1	150	2,2	154	1,9	94	2,0	156	3,1	623	2,0
Transportes e Comunicações	65	1,0	52	0,8	83	1,0	59	1,3	85	1,7	344	1,1
Instituições Financeiras/ Seguros	1251	19,7	965	14,0	743	9,0	734	15,6	481	9,5	4174	13,4
Oper. Imobiliárias	571	9,0	988	14,3	1092	13,2	695	14,8	1011	20,0	4357	13,9
Outros Serviços	30	0,5	49	0,7	135	1,6	52	1,1	115	2,3	381	1,2
Actividades Económicas não Discriminadas	0	0,0	—	—	0	0,0	7	0,1	—	—	7	0,0
<b>Total</b>	<b>6365</b>	<b>100,0</b>	<b>6888</b>	<b>100,0</b>	<b>8244</b>	<b>100,0</b>	<b>4691</b>	<b>100,0</b>	<b>5048</b>	<b>100,0</b>	<b>31236</b>	<b>100,0</b>

Notas: A Nomenclatura de Actividades é a do Eurostat. Não inclui os lucros reinvestidos.

Fonte: Quadro elaborado com base em dados do *European Union Direct Investment Yearbook* 1997.



**Quadro 14: Ventilação Sectorial dos fluxos de entrada de IDE em Portugal (1992- 1996)**

Un.: Milhões de ECU e %

	1992		1993		1994		1995		1996		92-96	
	Milhões ECU	%	Milhões ECU	%	Milhões ECU	%	Milhões ECU	%	Milhões ECU	%	Milhões ECU	%
<b>Agricultura e Pesca</b>	13	0,9	13	1,0	3	0,3	1	0,2	9	1,9	39	0,8
<b>Indústria Extractiva</b>	11	0,7	5	0,4	—	—	3	0,6	2	0,4	21	0,4
<b>Indústria Transformadora</b>	196	13,2	238	18,4	484	45,8	196	38,7	-62	-12,8	1052	21,8
Ind. Alimentares	40	2,7	—	—	43	4,1	-38	-7,5	5	1,0	50	1,0
Ind. Têxtil/ Vestuário	77	5,2	—	—	65	6,1	88	17,4	15	3,1	245	5,1
Ind. Químicas	-12	-0,8	97	7,5	46	4,4	-67	-13,2	-25	-5,2	39	0,8
Ind. Siderúrg./ Metalúr.	8	0,5	—	—	15	1,4	31	6,1	14	2,9	68	1,4
Ind. Mecânica	54	3,6	—	—	49	4,6	64	12,6	-26	-5,4	141	2,9
Mat. Transporte	10	0,7	2	0,2	213	20,2	19	3,8	-49	-10,1	195	4,0
Outras Ind. Transf.	18	1,2	—	—	52	4,9	99	19,6	5	1,0	174	3,6
<b>Electricid., Gás, Água</b>	7	0,5	130	10,0	—	—	210	41,5	-71	-14,6	276	5,7
<b>Construção e Obras Públicas</b>	105	7,1	38	2,9	17	1,6	25	4,9	14	2,9	199	4,1
<b>Serviços</b>	1081	72,8	773	59,6	452	42,8	-22	-4,3	496	102,3	2780	57,6
Comércio	-56	-3,8	88	6,8	36	3,4	134	26,5	199	41,0	401	8,3
Hotelaria/ Restauração	27	1,8	6	0,5	80	7,6	7	1,4	-3	-0,6	117	2,4
Transportes e Comunicações	22	1,5	14	1,1	20	1,9	0	0,0	37	7,6	93	1,9
Instituições Financeiras/ Seguros	833	56,1	617	47,6	202	19,1	-277	-54,7	-89	-18,4	1286	26,6
Oper. Imobiliárias	248	16,7	42	3,2	111	10,5	112	22,1	323	66,6	836	17,3
Outros Serviços	7	0,5	6	0,5	3	0,3	2	0,4	29	6,0	47	1,0
<b>Actividades Económicas não Discriminadas</b>	48	3,2	35	2,7	60	5,7	19	3,8	14	2,9	176	3,6
<b>Total</b>	1485	100,0	1297	100,0	1057	100,0	506	100,0	485	100,0	4830	100,0

Notas: A Nomenclatura de actividades é a do Eurostat. Não inclui os lucros reinvestidos.

Fonte: Quadro elaborado com base em dados do *European Union Direct Investment Yearbook* 1997.

**Quadro 15: Ventilação Sectorial dos fluxos de entrada de IDE na Irlanda (1992- 1994)**

Un.: Milhões de ECU e %

	1992		1993		1994		92-94	
	Milhões ECU	%	Milhões ECU	%	Milhões ECU	%	Milhões ECU	%
<b>Agricultura e Pesca</b>	0	0,0	1	0,0	4	0,3	5	0,1
<b>Indústria Extractiva</b>	0	0,0	-6	-0,2	-276	-17,5	-282	-4,4
<b>Indústria Transformadora</b>	-53	-2,4	548	20,6	-315	-20,0	180	2,8
Ind. Alimentares	-	-	-	-	-	-	-	-
Ind. Têxtil/ Vestuário	-	-	-	-	-	-	-	-
Ind. Químicas	-	-	-	-	-	-	-	-
Ind. Siderúrg./ Metalúr.	-	-	-	-	-	-	-	-
Ind. Mecânica	-	-	-	-	-	-	-	-
Mat. Transporte	-	-	-	-	-	-	-	-
Outras Ind. Transf.	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Electricid., Gás, Água</b>	25	1,1	601	22,6	-20	-1,3	606	9,4
<b>Construção e Obras Públicas</b>	0	0,0	37	1,4	24	1,5	61	1,0
<b>Serviços</b>	2183	100,1	1490	56,1	2264	143,5	5937	92,6
Comércio	-150	-6,9	222	8,4	110	7,0	182	2,8
Hotelaria/ Restauração	0	0,0	0	0,0	-40	-2,5	-40	-0,6
Transportes e Comunicações	25	1,1	30	1,1	25	1,6	80	1,2
Instituições Financeiras/ Seguros	1194	54,8	1031	38,8	1848	117,1	4073	63,5
Oper. Imobiliárias	1116	51,2	207	7,8	325	20,6	1648	25,7
Outros Serviços	-2	-0,1	0	0,0	-4	-0,3	-6	-0,1
<b>Actividades Económicas não Discriminadas</b>	26	1,2	-15	-0,6	-105	-6,7	-94	-1,5
<b>Total</b>	2180	100,0	2655	100,0	1578	100,0	6413	100,0

Notas: A Nomenclatura de actividades é a do Eurostat. Não inclui os lucros reinvestidos.

Fonte: Quadro elaborado com base em dados do *European Union Direct Investment Yearbook* 1996.

## BIBLIOGRAFIA

Aharoni, Y. (1966), *The Foreign Investment Process Decision*, Cambridge, MA: Harvard University Press.

Arthur Andersen (1997), *Irish International Financial Services Centre*, Dublin: Arthur Andersen Ireland.

Buckley, P.J. e Casson, M.C. (1976), *The Future of the Multinational Enterprise*, London: MacMillan.

Coase, R.H. (1937), The Nature of the Firm, *Economica* (New Series), 4, pp. 386- 405.

Delloitte Touche Tohmatsu International (1997), *European Investment Decisions. The Impact of Tax Legislation on Investment in the European Union*, London: Delloitte Touche Tohmatsu International.

Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa (1998), *Ayudas de las Comunidades Autónomas a las Empresas*, Madrid: Ministerio de Economía y Hacienda.

Dun & Bradstreet (1998), Ireland, *Exporters' Encyclopaedia*, Volume 2, pp. 673- 84.

Dunning, J.H. (1981), *International Production and the Multinational Enterprise*, London: George Allen and Unwin.

Dunning, J.H. (1984), Non- Equity Forms of Foreign Economic Involvement and the Theory of International Production, in: Moxon, R.W.; Roehl, T.W. e Truitt, J. (eds), *Research in International Business and Finance*, pp. 29- 61.

Dunning, J.H. (1988), *Explaining International Production*, London: Unwin Hyman.

Dunning, J.H. (1993), *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Wokingham, England: Addison Wesley.

Dunning, J.H. (1995), Reappraising the Eclectic Paradigm in an Age of Alliance Capitalism, *Journal of International Business Studies*, 3º Trimestre, pp. 461- 91.

Ernst & Young (1997), *International Service Operations in Shannon Free Zone Ireland*, Dublin: Ernst & Young Ireland.

Euroconfidentiel, S.A. (1997), *Practical Guide to Foreign Direct Investment in the European Union*, Genval, Bélgica: Euroconfidentiel, S.A.

Eurostat (1997), *European Union Foreign Direct Investment Yearbook 1996*, Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.

Eurostat (1998), *European Union Foreign Direct Investment Yearbook 1997*, Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.

Fontoura, M.P. (1997), Aspectos Teóricos do Investimento Internacional, in: ICEP (ed.); Romão, A. (coord.), *Comércio e Investimento Internacional*, Lisboa: ICEP.

Graham, E. (1995), Foreign Direct Investment in the World Economy, in: *Staff Studies for the World Economic Outlook*, Washington D.C.: International Monetary Fund.

Hirsch, S. (1967), *Location of Production and International Competitiveness*, Oxford: Clarendon Press.

Houston, T. e Dunning, J.H. (1976), *U.K. Industry Abroad*, London: Financial Times Books.

Hymer, S.H. (1960), *The International Operations of National Firms*, Doctoral Dissertation, Department of Economics, Massachusetts Institute of Technology: MIT Press.

ICEP (1996), *Como Investir em Espanha*, Lisboa: ICEP.

ICEP (1997a), *ICEP- Uma Nova Rota para o Seu Negócio*, Lisboa: ICEP.

ICEP (1997b), *Portugal- Decouvrez la Difference*, Lisboa: ICEP.

ICEP (1997c), *Portugal- Guia do Investidor*, Lisboa: ICEP.

ICEP (1997d), *Portugal- Success Stories*, Lisboa: ICEP.

ICEP (1998a), *Northern Portugal- A Skilled Workforce, Proximity to Europe and a New Investment Agency makes up for Northern Portugal's lack of Infrastructure*, Lisboa: ICEP.

ICEP (1998b), *Portugal Today- Discover the Difference, Explore the Advantage*, Lisboa: ICEP.

ICEP (1998c), *Portugal- Locations like Ireland Could be threatened by Young Bright Portuguese Workers who Undercut their Rivals but are Capable of more than Assembly*, Lisboa: ICEP.

ICEP (1998d), *Portugal- Success Stories*, Lisboa: ICEP.

ICEP (1998e), *Portugal- Síntese Económica*, Lisboa: ICEP.

IMD International (1994), *The World Competitiveness Report 1994*, Lausanne: IMD.

IMD International (1995), *The World Competitiveness Report 1995*, Lausanne: IMD.

IMD International (1996), *The World Competitiveness Report 1996*, Lausanne: IMD.

IMD International (1997), *The World Competitiveness Report 1997*, Lausanne: IMD.

IMD International (1998), *The World Competitiveness Report 1998*, Lausanne: IMD.

Industrial Development Agency (1993), Ireland- The Business Base in Europe, *Irish America Magazine*, Volume de 1993, pp. 1- 8.

Industrial Development Agency (1995a), *Achieve Global Competitive Advantage- Guide to Taxes and Tax Reliefs in Ireland*, Dublin: Industrial Development Agency.

Industrial Development Agency (1995b), *Achieve Global Competitive Advantage in Financial Services*, Dublin: Industrial Development Agency.

Industrial Development Agency (1995c), *IDA Ireland- Your Partners in Business*, Dublin: Industrial Development Agency.

Industrial Development Agency (1996a), *Achieve European Competitive Advantage. Guide to Tax and Financial Incentives in Ireland*, Dublin: Industrial Development Agency.

Industrial Development Agency (1996b), *Dublin- The International Financial Services Centre at the Custom House Docks*, Dublin: Industrial Development Agency.

Industrial Development Agency (1997a), *Annual Report 1997*, Dublin: Industrial Development Agency.

Industrial Development Agency (1997b), *In Software? Thinking Europe? Think Ireland!*, Dublin: Industrial Development Agency.

Industrial Development Agency (1997c), *Ireland- The Skills Centre of Europe for the Electronics Industry*, Dublin: Industrial Development Agency.

Industrial Development Agency (1997d), *Made in Ireland*, Dublin: Industrial Development Agency.

Industrial Development Agency (1997e), *The Quality Location in Europe- Ireland. Put Yourself in Our Hands in the 90's*, Dublin: Industrial Development Agency.

Industrial Development Agency (1998a), *Ireland- A Vibrant Engineering Base*, Dublin: Industrial Development Agency.

Industrial Development Agency (1998b), *Ireland- Europe's Quality Location for the Healthcare Industry*, Dublin: Industrial Development Agency.

Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e ao Investimento (1998), *IAPMEI- Um Parceiro das Empresas*, Lisboa: IAPMEI.

Instituto Español de Comercio Exterior (1998), *Guía de Negocios en España*, Madrid: Bravo Lofish S.A.

Japan External Trade Organization (1997), *JETRO White Paper on Foreign Direct Investment 1997*, Tokyo: Japan External Trade Organization.

Japan External Trade Organization (1998), *JETRO White Paper on Foreign Direct Investment 1998*, Tokyo: Japan External Trade Organization.

Jarillo, J.C. e Martinez, J. (1991), *Estratégia Internacional- Más Allá de la Exportación*, Madrid: McGraw Hill España.

Jones, G. (1994), The Making of Global Enterprise, *Business History*, 36, pp. 1- 17.

Knickerbocker, F. (1973), *Oligopolistic Reaction and the Multinational Enterprise*, Boston, MA: Harvard University Press.

Laubier, D. (1993), Une Décennie d'Éxpansion des Investissements Directs, *Économie Internationale*, 56, pp. 3- 29.

Laubier, D. (1995), Les Investissements Manufacturiers à l'Étranger depuis 1980, *Économie Internationale*, 61, pp. 5- 30.

Lewis, C. (1938), *America's Stake in International Investment*, Washington D.C.: The Brookings Institution.

Liston, L. e Marriott, K. (1998), *Portugal: Discovered Again*, Lisboa: ICEP.

Luostarinen, R. e Welch, L. (1990), *International Business Operations*, Helsinki: Helsinki School of Economics.

Magriço, V. (1998a), Aspectos Teóricos do Envolvimento Económico Internacional das Empresas: O Paradigma Eclético, in: Romão, A. (coord.), *As Empresas Portuguesas Face à Globalização Tecno- Económica*, Projecto Praxis XXI/PCSH/C/CEG/17/96 do CEDIN/ISEG, Relatório Preliminar.

Magriço, V. (1998b), Aspectos Teóricos do Envolvimento Económico Internacional das Empresas: A Teoria Sintética, in: Romão, A. (coord.), *As Empresas Portuguesas Face à Globalização Tecno- Económica*, Projecto Praxis XXI/PCSH/C/CEG/17/96 do CEDIN/ISEG, Relatório Preliminar.



McCann FitzGerald Solicitors (1995), *A Guide to the Legal, Regulatory and Taxation Issues Affecting Companies Establishing in Dublin's International Financial Services Centre*, Dublin: McCann FitzGerald Solicitors.

McCann FitzGerald Solicitors (1998a), *Dublin's International Financial Services Centre- An Executive Summary*, Dublin: McCann FitzGerald Solicitors.

McCann FitzGerald Solicitors (1998b), *Ireland as a Business Location*, Dublin: McCann FitzGerald Solicitors.

Mendonça, A. (1997), O Investimento Directo Estrangeiro em/ de Portugal, in: ICEP (ed.); Romão, A. (coord.), *Comércio e Investimento Internacional*, Lisboa: ICEP.

Mendonça, A. (1998), Portugal e os Fluxos de Investimento Directo Estrangeiro: O Período Pós- Adesão às Comunidades (Uma Primeira Caracterização), in: Romão, A. (coord.), *As Empresas Portuguesas Face à Globalização Tecno- Económica*, Projecto Praxis XXI/PCSH/C/CEG/17/96 do CEDIN/ISEG, Relatório Preliminar.

Ministério da Economia (1998), *PEDIP- Programa Estratégico de Dinamização e Modernização da Indústria Portuguesa*, Lisboa: Ministério da Economia.

Mucchielli, J.L. (1987), Multinational Enterprises, International Investments and Transfers of Technology: the Elements of an Integrated Approach, in: Safarian, A.E. e Bertin, G.Y. (eds), *Multinationals, Governments and International Technology Transfer*, London: Groom Helm, pp. 11- 32.

Mucchielli, J.L. (1991), De Nouvelles Formes de Multinationalisation: Les Alliances Stratégiques, *Revue d'Économie Industrielle*, 1º trimestre.

O'Hagan, J.W. (1996), *The Economy of Ireland: Policy and Performance of a Small European Country*, New York: St. Martin's Press.

Organisation de Coopération et Développement Économiques (1998a), *Etudes Economiques de l'OCDE- Irlande 1998*, Paris: Organisation de Coopération et Développement Économiques.

Organisation de Coopération et Développement Économiques (1998b), *Etudes Economiques de l'OCDE- Espagne 1998*, Paris: Organisation de Coopération et Développement Économiques.

Penrose, E. (1956), Foreign Investment and the Growth of the Firm, *The Economic Journal*, 66, pp. 220- 35.

Porter, M.E. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, New York: The Free Press.

Rato, H. (1997), *O Investimento Estrangeiro no Magreb*, Dissertação de Doutoramento, ISEG.

Ribeiro, J.C. e Santos, J.F. (1994), Factores de Localização do Investimento Directo na Península Ibérica, *Cadernos de Economia*, Out./ Dez. 1994, pp. 11- 7.

Richardson, G. (1961), On Going Abroad: the Firm's Initial Foreign Investment Decision, *Quarterly Journal of Economics and Business*, 11, pp. 7- 22.

Romão, A. (coord.) (1998), *O Desinvestimento Directo Estrangeiro em Portugal- Suas Determinantes*, Projecto de Investigação do CEDIN/ISEG para o GEPE do Ministério da Economia.

Romão, A. e Costa, C.G. (1997), Os Grandes Fluxos do Investimento Internacional, in: ICEP (ed.); Romão, A. (coord.), *Comércio e Investimento Internacional*, Lisboa: ICEP.

Root, F. (1978), *International Trade and Investment*, Cincinnati, OH: South-Western Publishing.

Shannon Development (1996), *Shannon World Aviation Park- Ireland. Aviation Related Industries Directory*, Shannon, Ireland: Shannon Development.

Shannon Development (1997a), *Europe's Most Inviting Location for Manufacturing Companies*, Shannon, Ireland: Shannon Development.

Shannon Development (1997b), *Shannon Free Zone Directory*, Shannon, Ireland: Shannon Development.

Shannon Development (1997c), *Shannon Free Zone Ireland- Number One Choice for International Service Companies*, Shannon, Ireland: Shannon Development.

Shannon Development (1997d), *Shannon World Aviation Park- Ireland. The Most Profitable Investment Location in Europe for the Aerospace Industry*, Shannon, Ireland: Shannon Development.

Shannon Development (1998), *Shannon Region Companies Directory*, Shannon, Ireland: Shannon Development.

Simões, V.C. (1997), Estratégias de Internacionalização das Empresas Portuguesas, in: ICEP (ed.); Romão, A. (coord.), *Comércio e Investimento Internacional*, Lisboa: ICEP.

The Economist Intelligence Unit (1998), *Investing, Licensing and Trading in Ireland 1998*, New York: The Economist Intelligence Unit.

The Economist Intelligence Unit (1999), *Investing, Licensing and Trading in Spain 1999*, New York: The Economist Intelligence Unit.





United Nations Conference on Trade and Development (1995), *World Investment Report 1995*, New York and Geneva: United Nations.

United Nations Conference on Trade and Development (1996), *World Investment Report 1996*, New York and Geneva: United Nations.

United Nations Conference on Trade and Development (1997a), *Survey of Best Practices in Investment Promotion*, New York and Geneva: United Nations.

United Nations Conference on Trade and Development (1997b), *World Investment Report 1997*, New York and Geneva: United Nations.

Vernon, R. (1966), International Trade and International Investment in the Product Cycle, *Quarterly Journal of Economics*, 83, n° 1, pp. 190- 207.

Wilkins, M. (1970), *The Emergence of Multinational Enterprise: American Business Abroad from the Colonial Era to 1914*, Cambridge, MA: The Harvard University Press.

Wilkins, M. (1989), *The History of Foreign Investment in the United States to 1914*, Cambridge, MA: The Harvard University Press.

Williamson, O.E. (1975), *Markets and Hierarchies, Analysis and Antitrust Implications: A Study in the Economics of Internal Organization*, New York: The Free Press.